

Czakó Erzsébet

Versenyképesség iparágak szintjén

- a globalizáció tükrében -

PhD disszertáció

Témavezető:

Chikán Attila, BKÁE Vállalatgazdaságtan tanszék

Tartalomjegyzék

KÖSZÖNETNYILVÁNÍTÁS	4
1. A DISSZERTÁCIÓ ÁLTAL VIZSGÁLT KÉRDÉSEK ÉS A DOLGOZAT FELÉPÍTÉSE	6
A FEJEZETBEN HIVATKOZOTT IRODALOM	8
2. A GAZDASÁGTANI VERSENYKÉPESSÉGI KUTATÁSOK JELLEMZŐI	9
2.1. KÖZGAZDASÁGTAN ÉS GAZDÁLKODÁSTAN	12
2.2. VERSENYKÉPESSÉGI KUTATÁSOK ÉS VERSENYKÉPESSÉG	17
2.2.1. <i>A versenyképességi kutatásokról</i>	17
2.2.2. <i>A közgazdaságtan kérdésfeltevései és elméletei</i>	22
2.2.3. <i>A gazdálkodástani megközelítés</i>	26
2.3. A VERSENYKÉPESSÉG ÉRTELMEZÉSE	29
A FEJEZETHEZ FELHASZNÁLT IRODALOM	33
3. AZ EURÓPAI UNIÓ ÉS A VERSENYKÉPESSÉG	40
3.1. AZ EURÓPAI UNIÓ CÉLKITŰZÉSEI ÉS A VERSENYKÉPESSÉG	41
3.2. A VERSENYKÉPESSÉGET SZOLGÁLÓ ELKÉPZELÉSEK ÉS PROGRAMOK	43
3.2.1. <i>Az egységes piac</i>	43
3.2.3. <i>A kereskedelempolitika</i>	47
3.3.3. <i>Az iparpolitika</i>	49
3.3. A VERSENYKÉPESSÉG MEGKÖZELÍTÉSE	51
3.4. ÖSSZEGZÉS	55
A FEJEZETHEZ FELHASZNÁLT IRODALOM	56
4. A MAGYARORSZÁGI VERSENYKÉPESSÉGET ÉRINTŐ KUTATÁSOK	58
4.1. VILÁGGAZDASÁGI, KÜLGAZDASÁGI ÉS IPARÁGI ALKALMAZKODÁS A 80-AS ÉVEK VÉGÉN	58
4.1.1. <i>A világgazdasági alkalmazkodás</i>	59
4.1.2. <i>A külkereskedelmi alkalmazkodás</i>	62
4.1.3. <i>Az iparági alkalmazkodás</i>	64
4.2. AZ ÁTMENET SAJÁTOS PROBLÉMÁJA ÉS A PIACGAZDASÁG KÉRDÉSE 90-ES ÉVEKBEN	66
4.2.1. <i>Az átmenet kérdései</i>	68
4.2.2. <i>A piacgazdaság problémái</i>	68
4.3. ÖSSZEGZÉS	70
A FEJEZETHEZ FELHASZNÁLT IRODALOM	70
5. A VERSENYBEN A VILÁGGAL VERSENYKÉPESSÉGI KUTATÁSOK FŐBB TANULSÁGAI	75
5.1. A SEKTOR ÉS A VERSENYKÉPESSÉG ÉRTELMEZÉSE A KUTATÁSBAN	75
5.2. A KUTATÁS MÓDSZERTANA	83
5.3. AZ ESETTANULMÁNYOK TANULSÁGAI	87
5.3.1. <i>Az iparágak versenyképességét befolyásoló tényezők</i>	90
5.3.2. <i>A versenyképesség értelmezése</i>	94
5.4. VIZSGÁLANDÓ KUTATÁSI KÉRDÉSEK	100
A FEJEZETHEZ FELHASZNÁLT IRODALOM	101
6. AZ IPARÁGI SZINTŰ GLOBALIZÁCIÓ ÉS HATÁSA A MAGYARORSZÁGI GLOBÁLIS IPARÁGAKRA ÉS A VÁLLALATI MAGATARTÁSRA	108
6.1. AZ IPARÁGI SZINTŰ GLOBALIZÁCIÓ ÉS VÁLLALATI MAGATARTÁS	113
6.1.1. <i>A globális iparágak jellemzői</i>	113
6.1.2. <i>Stratégiai lehetőségek globális iparágakban</i>	115
6.1.2.1. <i>Az anyavállalat lehetséges stratégiái</i>	117

6.1.2.2. A globális vállalat és az érdekeltségek viszonya	120
6.1.3 Globalizáció a gyógyszeriparban.....	122
6.1.3.1. A globális vállalatok	122
6.1.3.2. Az EU és a gyógyszeripar	130
6.1.3.3. A régióbeli gyógyszeripari vállalatok és a magyar gyógyszeripar.....	133
A 6. és 6.1. fejezethez felhasznált irodalom.....	136
6.2. A MAGYAR GYÓGYSZERIPAR VERSENYKÉPESSÉGÉT BEFOLYÁSOLÓ TÉNYEZŐK.....	142
6.2.1. A gyógyszeripar a magyar gazdaságban.....	143
6.2.2. A gyógyszer mint termék sajátosságai.....	149
6.2.3. A kormányzat szerepe a gyógyszeriparban	153
6.2.4. A gyógyszeripar átalakulása	158
6.2.4.1. A gyógyszerfogyasztás	159
6.2.4.2. A forgalmazás: a gyógyszer nagy- és kiskereskedelem	165
6.2.4.3. Az iparágon belüli verseny alakulása	171
6.2.4.4. Három hazai gyógyszergyártó versenyképességéről.....	178
A 6.2. alfejezethez felhasznált irodalom	188
6.3. A GYÓGYSZERIPAR VERSENYKÉPESSÉGÉT MEGHATÁROZÓ TÉNYEZŐK ALAKULÁSA	193
6.3.1. A gyógyszeripar versenyképessége a porteri gyémánt alapján	193
6.3.2. A gyógyszeripar versenyképessége többszintű megközelítés alapján	197
6.3.3. Versenyképes-e a magyar gyógyszeripar?	199
A DISSZERTÁCIÓ TÁRGYÁBAN MEGJELENT FONTOSABB PUBLIKÁCIÓK	202

Köszönetnyilvánítás

A PhD disszertáció egy hosszabb kutatási fázis lezárása, és ugyanakkor egy újabb kutatási fázis megkezdése is, ezért kiváló alkalom leltár készítésére, hol is tartok és milyen lépcsőfokokon jutottam el idáig. A disszertáció bevezetőjében szeretnék köszönetet mondani mindazoknak, akik e munka elkészítéséhez hozzájárultak. A köszönetnyilvánítással elsősorban azoknak szeretném hálás és őszinte köszönetemet kifejezni, akiktől az elmúlt több mint tíz évben a legtöbbet tanultam.

A disszertáció empirikus része a magyar gazdaságra, azon belül is a gyógyszeriparra összpontosít az 1989-1998. közötti időszakban. Bizonyos szempontból a disszertáció is ezen időszak eredményének tekinthető, mivel egy olyan időszakot ölel fel saját munkám, és munkahelyem, a BKÁE Vállalatgazdaságtan tanszékének szempontjából is, amely mind a kutatásban mind pedig az oktatásban egy nagyon intenzív tanulási folyamatként volt jellemezhető. Ez a tanulási folyamat szükségképpen nyomot hagyott disszertációmra. Köszönetem kifejezése mellett a kollégák névszerinti említésével szeretném összegezni azt is, hogy ebben a tanulási folyamatban kik voltak azok, akik közvetve vagy közvetlenül hozzájárultak ahhoz, hogy disszertációm ebben a formában készülhessen el.

A disszertáció elkészítéséhez legnagyobb mértékben a *BKÁE Vállalatgazdaságtan tanszék munkatársai* járultak hozzá, köztük olyanok is, akik azóta már nem a tanszék munkatársai. A tanszék tevékenységét a *Versenyben a világgal* kutatási programig a tananyagfejlesztés határozta meg, amely jelentős alapkutatási tevékenységet is jelentett. Két tantárgy, a Vállalatgazdaságtan és a Stratégiai menedzsment kidolgozása és bevezetése kapcsán különösen sokat tanultam tanszéki kollégáimtól. *Kindler József* tanár úr alapvetően meghatározta nézeteimet azzal, ahogyan az alapfőltevések tisztázásának fontosságát hangsúlyozta. A vállalati és verseny stratégiával *Könczöl Erzsébet* ismertetett meg, ő volt az, aki Michael Porter 1980-as koncepcióját a 80-as évek végén behozta a tanszékre. Könczöl Erzsébet vállalati gyakorlata nagyban hozzájárult ahhoz, hogy úgy tudta tudását átadni, hogy az elméleti koncepciók mellett azok gyakorlati relevanciájának szemelőtt tartásával kritikus hozzáállásra nevelt. Köszönettel tartozom *Reszegi Lászlónak*, aki a vállalatértékelési kurzusain keresztül, és *Bayer Józsefnek*, aki előadásai és közös munkáink során az üzleti szemlélettel gazdagították látásmódomat.

A stratégiaalkotással és menedzsmenttel kapcsolatos ismereteim elmélyítését, és Michael Porter munkásságának mélyebb megismerését köszönhetem *Herman Daems-nak*, a Leuveni Katolikus Egyetem (Belgium) professzorának, akivel a Soros Alapítvány ösztöndíjasaként 1992/93-ban ismerkedtem meg. Herman Daems-nak külön hálával tartozom azért, hogy 1999 tavaszán az iparági versenyképességi kutatásaim addigi eredményeihez kommentárt fűzött, és hogy a gyógyszeripart javasolta további empirikus kutatásra. Az HEC-n (Jouy-en-Josas, Franciaország) tartott kutatási fórumon *Jean-Paul Larcon* jóvoltából az iparági versenyképesség kutatás módszertani kérdéseit vitathattam meg a stratégiai menedzsment tanszék munkatársaival. Inspiráló volt számomra az 1992/93 tanévben és 1999 tavaszán a leuveni *Collegium Hungaricum*-ban tartózkodó

bölcsészettudományokkal és természettudományokkal foglalkozó ösztöndíjasok társasága.

Az 1995-97 között lezajlott *Versenyben a világgal kutatási program* vitái nagyban hozzájárultak ahhoz, hogy az iparági szintű versenyképességtől a tágabban értelmezett versenyképesség felé fordultam. Ez egyrészt a *projektvezetőkkel* folytatott beszélgetéseknek és vitáknak köszönhető, másrészt pedig a műhelytanulmányok vitáinak. Hálával tartozom a *Versenyképesség iparágak szintjén* c. projektem *tanácsadó testülete tagjainak* és az *esettanulmányokat elkészítő kutatóknak*. Köszönet illeti azokat a kutatókat, a kormányzati és az üzleti szférából érkezetteket, akik részt vettek a műhelytanulmányok vitáin. A projekt zárótanulmányához *Könczöl Erzsébet* és *Török Ádám* fűzött 1997-ben írásos véleményt, amelyért ezúton is köszönetemet fejezem ki.

Az oktatás során igen sokat tanultam azoktól az *MBA szakos hallgatóktól*, akik megtiszteltek azzal, hogy szakdolgozatuk konzulensének választottak. Sokuk olyan vállalati problémáról készítette el szakdolgozatát, amely a magyar gyakorlatban és a nemzetközi irodalomban is új kihívást reprezentált. A nappali tagozatos oktatásban a *Stratégiai menedzsment* c. tantárgy *vállalatvezető előadóinak* tartozom köszönettel.

Köszönettel tartozom *Berács Józsefnek*, a BKÁE International Studies Center (ISC) igazgatójának és *Temesi Józsefnek*, az ISC oktatási igazgatójának azért, hogy bevontak az ISC 1997-ben indult oktatásfejlesztési munkájába, és a *Curriculum Development Committee* tagjaként több felsőoktatási tankönyv tüzetes áttanulmányozására készítették, és lehetőséget teremtettek arra, hogy a bizottsági munka során tanulhassak a bizottság tagjaitól.

A disszertáció elkészítéséhez igen sokban hozzájárultak a disszertáció tervezetéhez érkezett írásos és szóbeli vélemények. Köszönöm a tervezet két opponensének, *Antal-Mokos Zoltánnak* és *Vecsenyi Jánosnak* az írásos és szóbeli véleményét. Ezúton is köszönöm *Blahó Andrásnak*, *Bauer Andrásnak* és *Papanek Gábornak*, hogy írásban szóltak hozzá a disszertáció tervezetéhez.

A disszertáció véglegesítéséhez nyújtott megjegyzésekért és javaslatokért hálás vagyok *Balaton Károlynak*, *Boda Györgynek*, *Kovács Máriának* és *Reszei Lászlónak*. Köszönettel tartozom tanszékvezetőmnek, *Gálik Mihálynak*, hogy az adminisztratív feladataim alól tehermentesített. A disszertáció szerkesztési munkáinak véglegesítésében *Takó Zsuzsa* és *Ruschel Rita* működött közre.

Végül, de nem utolsó sorban köszönettel tartozom témavezetőmnek, egyetemi pályafutásom első, és eddig leghosszabb ideig volt főnökének, *Chikán Attilának* a lehetőségekért, hogy részt vehettem a Vállalatgazdasági kutatócsoport, majd pedig a Vállalatgazdaságtan tanszék tevékenységében, és a *Versenyben a világgal* c. kutatási programban, a bizalomért, az önállóságért és a kritikusan támogató véleményéért.

Természetesen mindazon szakmai és technikai malőrért, bakiért és tévedésért, amelyek a disszertáció benyújtott változatában fellelhetők, a szerző viseli a felelősséget.

1. A disszertáció által vizsgált kérdések és a dolgozat felépítése

A Ph.D. disszertáció többéves kutatásból nőtt ki. Szorosan kapcsolódik az 1995-1997. között lezajlott, Chikán Attila vezette *Versenyben a világgal – A magyar gazdaság mikrogazdasági tényezői* c. kutatási programhoz. E program keretében az iparági szintű versenyképességi kutatások tartoztak hozzám. A kutatási program a magyar gazdasági folyamatokra vonatkozó, általam két legfontosabbnak ítélt megállapítása az volt, hogy a gazdaság egészének működését a piacgazdasági viszonyok határozzák meg, és hogy az egyik legfontosabb kihívást a globalizáció jelenti. Az értekezés tervezete (Czakó, 1999) az elméleti kereteket és az akkori kutatásaim eredményeit foglalta össze.

A nemzetközi kutatások és a *Versenyben a világgal* kutatási program eredményei alapján az a kutatási probléma állott elő számomra, hogy vajon a globalizáció hogyan érinti a versenyképesnek tartott hazai iparágakat. E közben továbbra is megválaszolatlan volt az a kérdés, hogy mit is jelent a versenyképesség egy nemzetgazdaság, egy iparág és egy vállalat szempontjából, és hogyan vizsgálható, milyen elméleti és módszertani eszközökkel közelíthető meg. E két, önmagában is összetett probléma következtében ölel fel három kérdéskört a disszertáció:

1. Hogyan értelmezhető és vizsgálható a versenyképesség?
2. Milyen versenyképességi kritériumokat állítanak és milyen lehetőségek teremtenek a globális iparágak, különösen a magyar gazdaság vonatkozásában?
3. Hogyan alkalmazkodtak a hazai vállalatok a piacgazdaság kiépülés és a globalizáció hatásainak kiteljesedése közben egy versenyképesnek tartott iparágban, a gyógyszeriparban?

Tekintettel arra, hogy a *Versenyben a világgal* kutatási program mikroszinten vizsgálta a gazdálkodási rendszer átalakulását (Chikán, 1996) az empirikus kutatásnál alkalmazott kutatómódszertan elsősorban kvalitatív, azon belül is esettanulmányra épül. A témaválasztásból következően a disszertáció nem vállalkozik modellek, és modelleken belüli változók közötti valószínűségi kapcsolatok vizsgálatára, ezért a hipotézisek elnevezés helyett a kutatási kérdések elnevezését használom az alábbiakban, és a vizsgált kutatási kérdéseket három kérdéscsoportba rendezve foglalom össze:

1. *Hogyan értelmezhető és vizsgálható a versenyképesség?*

- 1.1. Értelmezhetők-e a versenyképességi kutatások a hagyományos közgazdaságtani és gazdaságtani keretrendszerben? Hozott-e paradigmaváltást a versenyképesség megközelítése?
- 1.2. A globalizáció, ez alatt különösen a globális (transznacionális) vállalatok térhódítását értem, kiteljesedése következtében beszélhetünk-e rendszerparadigma¹ váltásról?

¹ Rendszerparadigma alatt Kornai (1999) alapján azt a gondolati rendszert értem, amelyik társadalmi viszonyokkal vagy emberek közötti viszonyokkal foglalkozik úgy, hogy fontos tényezőként kezeli azokat a körülményeket, amelyek emberek meghatározott csoportjait bizonyos cselekvésekre készítetik. A rendszerparadigma részletesebb kifejtésére a 2. fejezetben kerül sor.

- 1.3. A magyar gazdaság EU csatlakozása kapcsán felvetődik a kérdés, hogy az EU milyen versenyképességi megközelítést alkalmaz, és ez hogyan jelenik meg intézményrendszerében és politikájában?
2. *Milyen versenyképességi kritériumokat állítanak, és milyen lehetőségeket teremtenek a globális iparágak, különösen a magyar gazdaság vonatkozásában?*
 - 2.1. Hogyan vizsgálhatók a globális iparágak? Mennyiben módosítja a globalizáció a korábbi tudásunkat és ismereteinket ezen a területen?
 - 2.2. A magyar gazdaság hagyományosan export-orientált iparágai (pl. vegyipar, gyógyszeripar, textilipar) globális iparágak. Milyen alkalmazkodási kényszereket vet fel, és az iparágak meghatározó vállalatai hogyan kezelhetik ezeket egy olyan kisméretű nyitott nemzetgazdaságban, mint a magyar nemzetgazdaság?
3. *Hogyan alkalmazkodtak a hazai vállalatok a piacgazdaság kiépülése és a globalizáció hatásainak kiteljesedése közben egy versenyképesnek tartott iparágban, a gyógyszeriparban?*

Az iparági versenyképesség kutatások rámutattak arra (Czakó, 1997), hogy a volt szocialista gazdaság ún. húzó ágazatai versenyképesnek bizonyultak, amennyiben megőrizték az exportban betöltött korábbi szerepüket. Az iparági versenyképesség kutatása utáni időszak fejleményei alapján az alábbi kérdéseket igyekeztem kutatni a gyógyszeripar kapcsán:

- 3.1. Milyen környezeti változások zajlottak le és készítették alkalmazkodásra a magyar gyógyszer szereplőit az 1990-es évek második felében?
- 3.2. A globális iparági környezetben hogyan módosul a magyar gyógyszeripar meghatározása?
- 3.3. Hogyan értékelhető egy világméretűben kicsi, a magyar gazdaságban azonban fontos szerepet betöltő iparág versenyképessége?

A kutatási kérdések vizsgálatára a disszertációban az alábbi szerkezetben kerül sor:

A 2. fejezet a gazdaságtani versenyképességi kutatások jellemzőit foglalja össze. Az általam mércének tekintett kutatások az Egyesült Államokban lefolytatott kutatásokat, különösen a Michael Porter által (1990) folytatott nemzetközi versenyképességi kutatásokat tekintették kiindulási pontnak. Ez a fejezet a 1.1 és az 1.2. kutatási kérdéseket vizsgálja.

A 3. fejezet az Európai Unió versenyképességhez való viszonyát foglalja össze. Elsősorban azokat a megközelítéseket emelem ki, amelyek az Európai Unióhoz csatlakozni kívánó magyar gazdaság szempontjából fontosak. Ez a fejezet az 1.3. kutatási kérdés vizsgálatára hivatott.

A 4. fejezet a hazai kutatásokkal foglalkozik. Ebben a fejezetben azokra a legfontosabb kutatási kérdésekre igyekszem összpontosítani, amelyek a 80-as évek legvégén és a 90-

es években a hazai publikációkban megjelentek, és amelyek terén a versenyképességi kutatásokkal rokonítható eredmények születtek.

Az 5. fejezet a disszertáció empirikus elemzésének előzményét jelentő *Versenyben a világgal* c. kutatás iparági versenyképességgel foglalkozó projektjének megállapításait és tanulságait összegzi. Ebben a fejezetben kerül sor a módszertani kérdések tárgyalására és az iparági esettanulmány kutatási kérdéseinek megfogalmazására, ahol a gyógyszeripar vonatkozásában a 3. kérdéscsoport kutatási kérdéseit teszem konkrétabbá, és megfogalmazom azokat a hipotéziseket, amelyeket a 6. fejezetben vizsgálni fogok.

A 6. fejezet három részből áll. A 6.1. alfejezet a globális iparágak sajátosságait foglalja össze, kitérve a globális vállalatok stratégiai lehetőségeire és irányításuk sajátosságaira. Ez az alfejezet a 2.1. és a 2.2. kutatási kérdéseket tárgyalja. A 6.2. alfejezet egy hazai globális iparág, a magyar gyógyszeripar versenyképességéről szól. Az 5. és 6.1. és 6.2. alfejezetek alapján a versenyképességre vonatkozó megállapításokat a 6.3. fejezet tartalmazza, és ott kerül összefoglalásra a magyar gyógyszeripar versenyképességére vonatkozó tézisek is.

A disszertáció egyes fejezeteinek végén foglalom össze, hogy az adott rész elkészítéséhez milyen irodalomra támaszkodtam.

A fejezetben hivatkozott irodalom

Chikán Attila (1996) Versenyben a világgal – A magyar gazdaság nemzetközi versenyképességének mikrogazdasági tényezői, kutatási program ismertető, *Versenyben a világgal* kutatási program, BKE Vállalatgazdaságtan tanszék, Budapest

Czakó Erzsébet (1999) Versenyképesség iparágak szintjén, PhD értekezéstervezet, BKE Vállalatgazdaságtan tanszék, Budapest

Kornai János (1999) A rendszerparadigma, *Közgazdasági Szemle*, szeptember, pp.585-599.

Porter, Michael E. (1990) *Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, New York

2. A gazdaságtani versenyképességi kutatások jellemzői

A versenyképességi kutatások egyik legnagyobb kihívását az elméleti és koncepcionális háttér szintézisének igénye adja. Erre utalt kutató munkám során, hogy a versenyképesség címszó alatt egymástól nagyon különböző megközelítésű és tudományos írásokat leltem fel, másrészt az, hogy versenyképességgel foglalkoztak olyan írások is, amelyek tárgya nem a versenyképesség volt. Ennek egyik magyarázó tényezőjét abban látom, hogy a versenyképesség általam képviselt, harvardi iskolának nevezhető irányzata a 80-as évek közepétől jelenik meg, és azóta figyelhető meg az e téren megjelenő írásokban egy kevésbé definiált, a jelenségek szintjén azonban ugyanazt vizsgáló vonulat.

A Versenyben a világgal c. kutatási program indításakor ezek a megállapítások különösen igazak voltak.² Igen sok vita övezte a versenyképességi kutatások relevanciáját (lásd erről pl. Krugman, 1996). Az elemzett jelenség mibenlétében úgy tűnik, egyetértés volt a különböző szerzők között, mivel a kiindulópont az Egyesült Államok nemzetközi, világgazdasági térvesztése volt. Ezt az exportpiacokon elszenvedett relatív részesedésvesztése, és az amerikai piacon megfigyelhető import és működőtőke-befektetések növekedése jelezte. A viták alapvetően a körül forogtak, hogy mely tudományterület kompetenciájába tartozik e jelenségek vizsgálata, valamint, hogy milyen elméleti alapokon és koncepcionális keretekkel kell ezt a jelenséget vizsgálni.

Kutatásaim során arra jutottam, hogy az egyesült államokbeli viták a fentiek mellett az alábbi tényezőkre is visszavezethetők:

- A vizsgált jelenség (az amerikai gazdaság nemzetközi térvesztése) egyszerre képezte nemzetközi, makro (nemzetgazdaság), mikro (iparági) és vállalati szintű vizsgálat tárgyát.
- A kutatások elsősorban kvalitatív módszertant alkalmaztak, amely leíró statisztikák mellett esettanulmányokra és terepkutatásokra épült.
- A kutatások alkalmazott kutatásokként definiálták magukat, a megfogalmazott következtetések pragmatikus célja pedig az volt, hogy mind a gazdaságpolitikát, mind pedig a legnagyobb vállalatok vezetőit támogassa a versenyképesség javításában.
- A kutatások által értelmezett, de precízen nem definiált versenyképesség fogalom eltért a közgazdaságtan versenyképesség fogalmától az által, hogy jelentős hangsúlyt helyezett a verseny nem ár alapú összetevőire.

² A gazdaságtani versenyképességi kutatások jellemzőit a *Versenyben a világgal* kutatási program indításakor viszonyítási pontnak tekintett kutatások (Scott-Lodge, 1984, Dertouzos, et al 1989, Francis 1989 és Porter 1990) alapján a tézistervezet 1. és 2. fejezete tartalmazta. Az 1. fejezet a versenyképességi kutatások elméleti hátterét foglalta össze, ahol tárgyalásra került a közgazdaságtan és a gazdálkodástan, a versenyképesség és a közgazdaságtan, valamint a versenyképesség és gazdálkodástan megközelítése. A tervezet 2. fejezete a három, viszonyítási pontnak tekintett Egyesült Államokbeli versenyképességi kutatást ismertetett, a nyolcvanas években lefolytatott kutatási eredményeket tárgyaló publikációk alapján (Scott-Lodge, 1985, Dertouzos, et al. 1989 és Porter 1990).

A 90-es évek elméleti és gyakorlati fejleményei azt mutatják, hogy a versenyképességi kutatás az Egyesült Államok gazdaságának nyitott gazdasággá válására irányult, és arra kívánt választ adni, hogy a gazdaságpolitika és a vállalatok szintjén ezt, hogyan kezeljék. Ezzel párhuzamosan egy akkor formálódó jelenség került mind inkább az érdeklődés középpontjába: a globalizáció gazdasági téren történő megnyilvánulása és kezelése.

A magyar gazdaság az I. világháború lezárásától nyitott gazdaságnak tekinthető, az 1990-es évek elején azonban jelentős nemzetközi gazdasági térszűkítést és recessziót szenvedett el a piacgazdaságra való átmenet és a KGST összeomlása nyomán. Az 1995-ben indított versenyképességi kutatás azt célozta, hogy az átalakuló gazdaságban a vállalatokra és iparágakra irányuló kutatások alapján javaslatok szülessenek az üzleti és a kormányzati szféra számára. A hazai versenyképességi kutatási program kapcsán lezajlott viták a nemzetközi vitákban megfigyelhető tényezők mellett további problémákat vetettek fel, melyek a következőkben foglalhatók össze:

- A közgazdaságtan és a gazdálkodástan értelmezésének, ismeret- és hatókörének megváltozása és tisztázatlansága.
- Az átmeneti gazdaság sajátos gazdasági, politikai és társadalmi közegéhez illeszkedő megközelítés kérdése: vajon használható-e az Egyesült Államokban alkalmazott megközelítés, miközben annak közgazdaságtani elméleti kérdései is tisztázatlanok (Török, 1996).

A tervzet elkészülte után azt a következtetést szűrtem le kutatásaimból Kornai János (1999) írására támaszkodva, hogy a versenyképességi kutatások a közgazdaságtan és a gazdálkodástan paradigmáiban hoztak változásokat. Ez a magyar gazdaságra mindenképpen igaz. Mivel a disszertáció a 90-es évek hazai gazdaságára vonatkozó kutatásra épül, figyelembe kell venni a magyar gazdaságban, társadalomban és jogi rendszerben bekövetkezett változásokat is, ami Kornai értelmezésében a rendszerparadigmára irányítja a figyelmet. Kornai nem ad pontos definíciót a rendszerparadigmára, a fogalmat az 1989-től datálható több volt szocialista országot érintő átmeneti gazdaság kapcsán vezeti be. Eszmetörténeti áttekintéséhez Khun (1984) művére utal, aki a paradigma fogalmát bevezette a tudománytörténetbe, azonban adós maradt annak definiálásával. Khun (1984) nyomán a paradigmát az azonos vagy egymással közeli rokonságban álló probléma megoldásán dolgozó kutatók munkáiban lehet kimutatni, akik ugyanazt vagy egymással közeli rokonságban lévő fogalmi apparátust és módszertant alkalmaznak. A rendszerparadigmát Mises (1981), Hayek (1991), Polányi (1997) és Schumpeter (1942) munkáira vezeti vissza Kornai, akik társadalmi viszonyokat emberi interakciókat vizsgálnak, és fontosnak tartják azokat a körülményeket, amelyek emberek meghatározott csoportjait bizonyos viselkedésre készítetik (Kornai, 1999, pp. 585-589). A rendszerparadigma fő vonásait Kornai a következőkben foglalja össze (Kornai, 1999, pp.590-591):

- A rendszer egésze, ill. az egész és a rész közötti kapcsolat áll a vizsgálódás középpontjában, s a szűk parciális elemzés kívül marad ezen a látószögön.
- A vizsgált probléma nem szorítható be valamelyik tradicionális részdiszciplína keretei közé.

- A kutatók figyelmét azok a tartósabban fennálló intézmények kötik le, amelyek keretei között a gazdasági, politikai és kulturális események és folyamatok lezajlanak.
- A rendszerparadigma megköveteli annak megértését, hogy erős összefüggés van egy fennálló szervezet és a történelmi folyamat között, amely ezt a szervezetet létrehozta.
- A rendszerszemléletben az egyéni preferenciák elsősorban a rendszer termékei, ha változik a rendszer, változnak a preferenciák is.
- A nagy változások, a nagy transzformációk kérdésével foglalkozik a rendszerparadigma: milyen bomlási folyamatok mennek végbe egy rendszerben, amiktől az megszűnik, és más rendszer lép a helyébe?
- A rendszerparadigma által vezérelt kutatók felismerik, hogy a rendszereknek vannak rendszer specifikus visszásságai.
- A rendszerparadigma egyik legkarakterisztikusabb módszere az összehasonlítás, amely többnyire kvalitatív jellegű. Nem jellemző rá a matematikai modellek alkalmazása, viszont kész olyan rejtvényekkel szembenézni, amelyek elől pl. a közgazdaságtan kitér.

Kornai János (1999) a magyar gazdaság kapcsán rámutat arra, hogy az átmenet kérdéseinek vizsgálatában a „rendszerparadigma egyszerűen nélkülözhetetlennek bizonyult. /.../ Szocializmus és kapitalizmus, állami tulajdon és magántulajdon, parancsgazdaság és piacgazdaság, bürokratizmus és vállalkozás, redistribúció és fogyasztói szuverenitás – ezek és az ehhez hasonló fogalmak alkották és alkotják az elemzések fogalmi vázát. Akárcsak Moliere Úrhatnám polgára – aki nem is tudta, hogy prózában beszél, amíg filozófus tanácsadója fel nem világosította – a posztoszocialista átalakulással foglalkozó kutatók számottevő része nincs is annak tudatában, hogy tulajdonképpen nem saját szakdiszciplínájuk, hanem a rendszerparadigma nyelvét beszélik.” (i.m., p.592). Érvelését tovább folytatva, azt állítja, hogy a posztoszocialista transzformáció lezárulásával a rendszerparadigmában való gondolkodás több kérdés megoldásában segíthet. Ezek közé tartoznak a disszertáció szempontjából is érdekes olyan kérdések, mint például (i.m. 594-596)

- a kapitalista rendszeren belüli alternatívák elemzése,
- a nagy rendszerek problémáját felvonultató mikrokozmoszok, mint pl. az egészségügy, és
- a nagy kapitalista rendszer globális történelmi átalakulása.

A disszertáció témája két ponton érinti a Kornai János (1999) által felvetett megközelítést:

- A versenyképességre vonatkozó kutatások megjelenésével egy paradigmaváltásnak lehettünk tanúi, melynek itt megelőlegezett lényege a nyitott gazdaságokra vonatkozó makroökonómiai és gazdaságpolitikai vonatkozások térhódítása a közgazdaságtan „main stream” irodalmában, különösen az Egyesült Államok gazdaságának nyitottá válása nyomán.
- A globalizáció jelensége, összetettsége és nehezen megfogható volta a másik olyan tényező, ami miatt a versenyképességi kutatásokat paradigmaváltásként értelmezhetjük. Itt most csak a globális, transznacionális vállalatok

térhódítására utalunk. A globalizáció különösen élesen és vitáktól kísértén jelenik meg kis nemzetgazdaságok és vállalataik esetében.

Ez a bevezető azt hivatott jelezni, hogy a versenyképességi kutatások napjainkra közhellyé vált jelenségek (pl. minden gazdaság nyitott gazdaságként írható le a fejlett piacgazdaságokban, globális világgazdaságról kell beszélnünk) első leírását adták, és a kialakuló helyzet kezelésére vonatkozó javaslatokkal álltak elő. Ezeken a területeken továbbra is sok elméleti és empirikus probléma vár kutatásra. Az egyik ilyen terület a hagyományos diszciplínák határainak és hatóköreinek módosítása és átértelmezése. Ennek jegyében kerül sor a versenyképesség közgazdaságtani, és azon belül is elsősorban a gazdálkodástani vonatkozású kérdéseinek vizsgálatára.³

2.1. Közgazdaságtan és gazdálkodástan

Noha két, egymáshoz kapcsolódó tudományterületről van szó, a versenyképességi kutatások kapcsán a viták egyik gyökerét abban látom, hogy a két tudományterület által vizsgált azonos jelenségekhez a közgazdaságtan és a gazdálkodástan nagyon eltérő módon közelít. Ezért a két tudományterület tárgyának meghatározásával kezdem az elméleti bevezető fejezet érdemi tárgyalását. Úgy látom, hogy a tudományterületek tárgyának definiálása már önmagában több olyan feltevést foglal magába, amelyek a két tudományterület ismereteinek alkalmazásakor gyakran feledésbe merülnek, és még gyakrabban félreértésekhez vezetnek. A közgazdaságtan tárgyának meghatározásánál elsősorban Samuelson-Nordhaus (1988) művére, a gazdálkodástan tárgyának meghatározásánál pedig Cox (1997), és Elfring-van Raaij (1995) megközelítései mellett Chikán (1997b) műveire támaszkodom.

A **közgazdaságtan tárgyának** meghatározásához Samuelson-Nordhaus (1988) definícióját tekintem kiinduló pontnak. Ennek egyik oka, hogy a *The Economist* (August, 1997, p.60) szerint a világon ezt a felsőfokú közgazdaságtani tankönyvet adták ki a legnagyobb példányszámban, s így ismeret- és szemléletformáló hatása nehezen vonható kétségbe. A másik ok, hogy tudmányszociológiailag is igazolható, hogy a megközelítést általánosan elfogadják a közgazdaságtan főáramának képviselői. A "közgazdaságtan annak tanulmányozásával foglalkozik, hogy az emberek és a társadalom miként választják meg a szűkösen rendelkezésre álló és alternatív módon felhasználható erőforrások alkalmazását annak érdekében, hogy különböző árukat termeljenek, és hogy elosszák őket a társadalom különböző tagjai és csoportjai között a folyó vagy a jövőbeli fogyasztás céljára." (Samuelson-Nordhaus i.m. p.30-31) A közgazdaságtant hagyományosan két nagy területre osztjuk, a makro- és a mikroökonómiára. A makroökonómia a gazdaság egészének gazdasági problémáit taglalja, míg a mikroökonómia az egyének, háztartások, és vállalatok magatartását

³ Még egy megjegyzés tartozik ide. Az 1999 tavaszán a Leuveni Katolikus Egyetemen (Belgium) és az HEC-en (Jouy-en-Josas, Franciaország) végzett kutatásaim elsősorban elméleti jellegűek voltak, és az elméleti irodalmi kapcsolódásokat és különbségeket igyekeztek feltárni. Az ott megszerzett ismereteim egy részét beépítettem az alábbiakba.

vizsgálja különböző jól definiált feltevések alapján. Mindkét esetben feltételezzük, hogy nemzetgazdasági keretekben gondolkodunk. A két területhez szorosan kapcsolódik, a közgazdaságtan harmadik nagy területének tekinthető nemzetközi gazdaságtan (international economics), amely azt vizsgálja, hogy miért és hogyan változik a nemzetgazdaság és annak szereplőinek magatartása akkor, ha jelentős külgazdasági kapcsolat jön létre nemzetgazdaságok között.

A közgazdaságtan nagyon fontos **feltevése**, hogy az erőforrások szűkösen állnak rendelkezésre, és ezek alternatív módon használhatók fel. Abban is egyetértés van a különböző közgazdaságtani modellekben, hogy az egyik legfontosabb feladat a hatékony erőforrás felhasználás (legkisebb ráfordítással legnagyobb eredmény elérése) a fogyasztás növelése érdekében. Ezen túl azonban, ahogy J. Stigler fogalmazott, a "közgazdász (economist) feladata nem az, hogy megmondja a társadalomnak, mit keressen. A feladata inkább az, hogy a társadalmat támogassa céljai hatékony elérésében." (idézi Piper, 1997., p.188). A közgazdaságtan több mint 120 éves története során kialakultak és elfogadottá váltak azok a módszertani megközelítések és gondolkodási keretek amelyek alkalmazása a közgazdaságtudomány által vizsgált területeken elfogadott tudománnyá tette a közgazdaságtant.

A közgazdaságtanból kiemelem a *vállalatelméleteket*. Mint Archibald (1987) rámutat, a közgazdaságtannak nincs egységes vállalatelmélete. Kapás (1999) összegzésében két új vállalatelméleti irányzattal bővíti Archibald (1987) rendszerezését, az új intézményi iskolához kapcsolódó, általa szerződéses vállalatelméletnek nevezett irányzatot és az erőforrásalapú megközelítést. Az új intézményi iskola a közgazdaságtan és a gazdálkodástan közötti kapcsolat megerősítésére irányuló iskolának tekinthető az által, hogy Coase (1937) és Williamson (1985) műveire építve a vállalat határait és a belső szervezet működését vizsgálják. Ez a megközelítés a globalizáció, a transznacionális vállalatok működésének vizsgálatában különösen ígéretes megközelítés. Az erőforrásalapú megközelítés részben a vállalatelméletből, különösen Penrose (1959) munkájából, részben pedig a vállalati stratégiára irányuló kutatások pl. Wernerfelt (1984), Prahalad-Hamel (1990) eredményeiből építkeznek. Mind a mai napig fennálló kérdés, hogy az egyes vállalatelméletek elméleteknek tekintendők-e, avagy az egyes irányzatok a vállalatelméleten belüli, azonos paradigmára épülő megközelítéseknek, iskoláknak. Véleményem szerint különböző paradigmára épülő iskolák léteznek a vállalatelméleteken belül, amelyek jelentős lépést tettek a közgazdaságtan és a gazdálkodástan összekapcsolására, a közgazdaságtanban az új intézményi iskola, a gazdálkodástanban pedig a vállalati stratégiára irányuló kutatások eredményeit emelhetjük ki. A vállalati stratégiai megközelítést képviseli M. E. Porter, aki elsősorban az ipari szervezetek elméletére építve fejlesztette ki koncepcióit. A vállalatelméletek kapcsán rámutatunk még arra, hogy a nemzetközi közgazdaságtanban is megfigyelhető egy új irányzat, amelyik a multinacionális vállalatokra vonatkozó elmélet igényével lép fel (lásd pl. Caves (1982) és (1998) valamint Guisinger-Brewer (1998)).

A **gazdálkodástan** (business and management studies) **tárgyának** meghatározásánál nehezebb dolgunk van. Ezen a területen nincs nemzetközi konszenzuson alapuló olyan alpmű, mint a közgazdaságtanban, valamint ez a terület a gazdálkodás sajátos tevékenységéből következően sokkal heterogénabb, kontextus- és gyakorlatfüggőbb,

mint a közgazdaságtan. Azt állíthatjuk, hogy a gazdálkodástan azzal foglalkozik, hogy a különböző szervezeteken belül hogyan használják fel a szűkösen rendelkezésre álló erőforrásokat annak érdekében, hogy a társadalom számára különböző termékeket és szolgáltatásokat állítsanak elő és nyújtsanak (értékesítsenek). A szervezet prototípusa a vállalat (business), amely termékek és szolgáltatások nyújtását nyereség elérése mellett és piaci viszonyok között kell, hogy megvalósítsa (Chikán, 1997b).

A gazdálkodástanhoz tartozó tudományterületek (pl. marketing, termelésmenedzsment, logisztika, pénzügyek) kutatóinak célja, hogy egyrészt leírják és rendszerezik saját területük gyakorlatának ismereteit, másrészt olyan ismereteket (ideértve a megoldásokat, a "recepteket" is) tudjanak megfogalmazni, amelyek a vállalatokat és azok alkalmazottait hozzásegítik ahhoz, hogy sikeresek legyenek. Ebből kiindulva Cox (1997) szerint, aki a gazdálkodástan átfogó elméletét kívánja megadni, a gazdálkodástanok célja nem más, mint az egyéni és üzleti szinten értelmezett fenntartható sikerhez való hozzájárulás. A fenntartható sikert Cox a következőképpen határozza meg: "*a fenntartható sikert* egyének és vállalatok olyan képességeként definiáljuk, amely maximalizálja lehetőségeiket az anyagi javak elsajátítására és felhalmozására egy abszolút és relatív értelemben is szűkösséggel jellemezhető környezetben" (Cox, i.m. p.15). A siker elérésnek *két fontos gátját* azonosítja:

- Az emberek általában nem tudják, hogy mi a legmegfelelőbb módja annak, hogy a különböző feltételek közepette elismert eredményt érjenek el.
- Nem áll rendelkezésre megfelelő gondolkodási keret, amely lehetővé tenné, hogy érzékeljék és megértsék, mivel is néznek szembe.

A két azonosított gátlótényező a vállalatban belüli döntések problémája, s mint ilyen a vállalati működés egyik összetevőjére, bár kétségtelenül meghatározó összetevőjére vonatkozik. Cox (1997) nagy hiányossága, hogy figyelmen kívül hagyja a gazdálkodástanhoz tartozó ún. funkcionális tudományterületeket (pl. marketing, termelésmenedzsment, logisztika, pénzügyek), és éppen ezért megközelítése, amely egyedülálló abban, hogy a gazdálkodástan átfogó elméletének igényével lép fel, hiányos.

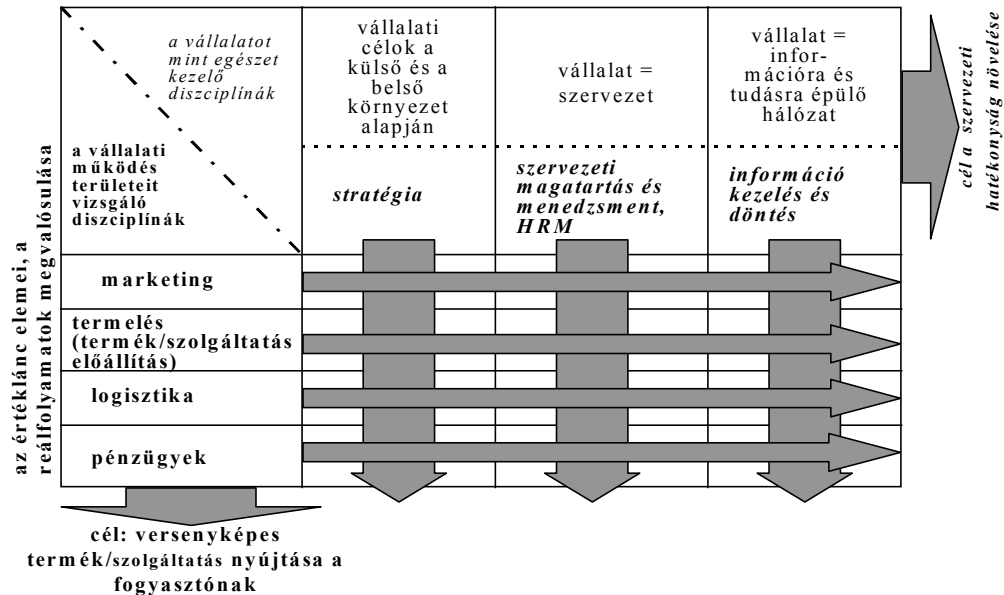
Célravezetőbb a gazdálkodástanokhoz tartozó diszciplinákat abból a szempontból osztályozni, hogy azok a vállalatot, mint egészet tekintik-e vizsgálódásuk tárgyának, avagy a vállalati működés egyes területeire összpontosítanak-e.

E két csoport szerint az elsőbe, a vállalatot, mint egészet tekintő csoportba sorolható a stratégia, a szervezeti magatartás, a menedzsment, az emberi erőforrás menedzsment (HRM), az információgazdálkodás és a döntésmélet- és módszertan. Ezeknek a diszciplináknak a legfontosabb feladata, hogy olyan ismereteket és tudást adjanak a vállalatvezetők és alkalmazottaik kezébe, amelyek a vállalat szervezeti hatékonyságát növelik.

A vállalati működés területeit vizsgáló diszciplinák a fogyasztó szempontjából értelmezett vállalati értékalkotó folyamat egyes tevékenységi területeire irányulnak. A vállalati működés szempontjából ezek célja, hogy hozzájáruljanak ahhoz, hogy a vállalat versenyképes termékkel, szolgáltatással tudjon megjelenni a piacon. Ezt a gondolatmenetet az alábbi ábrában foglaltam össze. Az ábra a vállalati működéssel és

irányítással foglalkozó gazdálkodástani diszciplínák integratív megközelítését szemlélteti, rámutatva a köztük és a vállalati működés egésze közötti kapcsolatokra.

2.1. ábra A gazdálkodástani diszciplínák és kapcsolódásai



Visszatérve Cox (1997) művéhez, az a gazdálkodástani irodalmat - amely a könyv felhasznált irodalomjegyzéke szerint főként a stratégiai menedzsment tárgyköréből kerül ki - a szerint osztályozza, hogy milyen módszertani alapossággal kívánnak a szerzők megoldásokkal, praktikus tanácsokkal szolgálni. Két csoportra osztja a szerzőket (Cox, i.m. pp. 81-130): a *mezítlábas empiricistákra* és a *szisztematikus empiricistákra*. Cox felosztása szerint tehát a gazdálkodástani irodalomban közös, hogy az empirikus és nem az elméleti megközelítés a domináns.

A mezítlábas empiricisták arra törekszenek, hogy a vállalatok egésze számára meghatározott számú egyedi eset alapján fogalmazzanak meg általános érvényű ismereteket. Ide sorolja pl. a nem tárgyalt funkcionális területek menedzsmentjéhez kapcsolódó ismereteket és Hamel-Prahalad munkásságát. A funkcionális ismeretek menedzsmentjének teljes ide sorolását kétségbe kell vonnunk, tekintettel arra, hogy éppen ezen diszciplínák részterületein a közgazdaságtanban alkalmazottéhoz nagyon közeli modellalkotás és verifikálás figyelhető meg. Az e csoporthoz tartozó szerzők legnagyobb hibájaként azt rója fel Cox, hogy az általuk kínált általánosítások és viszonyítási pontok nem nyújtanak megfelelő vonatkoztatási keretet a megcélzott felhasználók számára. Ennek oka, hogy tisztázatlanok maradnak ill. elfelejtődnek azok a peremfeltételek, amelyek fennállása esetén alkalmazhatók lennének a javasolt megoldások. Megjegyezzük, hogy Clark-Salaman (1998) írása szerint, akik az elsősorban amerikai ún. menedzsment guru írásokat igyekeznek csoportosítani, e csoporthoz tartozónak tekinthetjük a legtöbb általuk menedzsment gurunak tekintett szerzőt is (pl. Peter Drucker, Tom Peters, Robert Waterman). Utóbbiak amerikai népszerűségének gyökerei elsősorban az amerikai társadalomban keresendők.

A másik csoportba, a *szisztematikus empiricisták* csoportjába azok a megközelítések tartoznak, amelyek arra törekszenek, hogy a lehetséges stratégiák és megvalósuló gyakorlat olyan szisztematikus, leíró tipológiáját adják, amelyeket a vállalatok használhatnak. Ehhez a csoporthoz sorolja többek között Igor Ansoff (1965) és M. E. Porter (1980, 1985, és 1990) munkásságát. Az idetartozó írások problémáját abban látja Cox, hogy nem adnak megfelelő módszertant a vállalatoknak ahhoz, hogy előre jelezhessék, milyen stratégia lenne a legmegfelelőbb meghatározott körülmények esetén.

Bár mint említettük Cox fenti megközelítése elsősorban a stratégia irodalmára vonatkozik, a csoportosítás helytállónak tűnik a gazdálkodástan többi diszciplínájára is. Megfigyelhető jelenség, hogy a gazdálkodástani kutatásokban egyre nagyobb szerephez jut az ún. szisztematikus empiricista irányzat, ahol egyre nagyobb teret hódítanak a kvantitatív kutatások. Ezek célja sok esetben az, hogy a kevésbé rigorózus koncepcionális keretek verifikálását adják.

2.1. táblázat A közgazdaságtan és a gazdálkodástan közötti különbségek

	Közgazdaságtan	Gazdálkodástan
tárgya	nemzetgazdaság és a gazdasági aktorok magatartása hatékony erőforrás felhasználás az output maximalizálása érdekében	szervezeteken belüli hatékony erőforrás felhasználás és annak megszervezés az "egész" vállalat sikere
orientáció	elméleti az elmélet fejlesztése	alkalmazott problémák megoldása
érvelés	általában deduktív	általában induktív
kontextus	univerzális összpontosító	kontextus függő átfogó
határok	korlátozó ceteris paribus	nem restriktív "minden tényezőt" figyelembe véve
megközelítés	normatív lehetne megerősítő tisztán elméleti statikus	szituációs kellene magyarázó, leíró alkalmazott dinamikus
oktatás	specializált	nem specializált
orientáció	tudományos karrier	menedzsment karrier
felhasználók	kormányzat és intézményei nemzetközi szervezetek	vállalati szakemberek

Forrás: Elfring-van Raaij (1995), p.30 alapján

A táblázat a közgazdaságtan és gazdálkodástan közötti különbségeket foglalja össze. A közgazdaságtan és gazdálkodástan közötti különbség érzékeltetéséhez Elfring - van Raaij (1995) nagyon szemléletes kiindulópontot választ. Megkülönböztetésükben beszélhetünk monodiszciplinákról, ezek jelentik az Olimposzt, és alkalmazott elméletekről, ezek az Agórának feleltethetők meg. A két csoportot az választja el egymástól, hogy a szóban forgó tudományág vajon gyakorlati problémák megoldására irányul-e. Ha igen, az az Agóra tudományai közé tartozik. Az Olimposzt tudományai közé sorolják a matematikát, a közgazdaságtant, a pszichológiát és a szociológiát. Az Agóra tudományai közé a marketinget, a pénzügyeket, a szervezeti magatartást, a

stratégiai menedzsmentet, azaz gyakorlatilag a teljes gazdálkodástant. Ez a szemléletes csoportosítás a besorolt tudományágak alkalmazás-orientációján alapul, s rámutat arra is, hogy minél inkább alkalmazott, és ezáltal kontextus függő egy tudományterület, annál inkább jelen vannak egymással versengő megközelítések, koncepciók és javaslatok.

A közgazdaságtan és gazdálkodástan fentiekben bemutatott legfőbb sajátossága, hogy nemzetgazdasági keretekkel számol. A külgazdasági kapcsolatok megjelennek a közgazdaságtanban is (pl. nemzetközi gazdaságtan) és a gazdálkodástanban is (pl. nemzetközi marketing), de azokat egyik terület sem képes integráltan kezelni. Mint azt a bevezetőben említettük, a nemzetgazdasági kereteket a versenyképességi kutatások kezdték, és megpróbálták a külgazdasági kapcsolatokat és azok hatásait különböző szinteken vizsgálni. Itt meg kell említenünk még a globális iparágakra vonatkozó kutatásokat is (Porter, 1986a), amik a későbbi versenyképességi és a globális vállalatokra vonatkozó kutatások gazdálkodástani előzményének tekinthetők.

2.2. Versenyképességi kutatások és versenyképesség

A 2. olajválság után makrogazdasági szinten az érdeklődés a nemzetgazdaság versenyképessége iránt, míg nagyvállalati szintén a stratégiaalkotás irányába fordult. A gazdaság versenyképességéről 1985-ben született egy-egy jelentés Angliában és Egyesült Államokban. Ez utóbbi jelentés előzményének a Brooking Institute 1984-ben közreadott "Can America Compete?" c. tanulmányát tekinthetjük (Francis, 1989). A közgazdaságtanban a nemzetgazdasági szintű versenyképesség problémájával gyakorlatilag eddig az időpontig nem találkozhatunk. Ebben a fejezetben elsőként a versenyképességi kutatásokat tekintjük át. Ezt követően kerül sor azok értékelésére a közgazdaságtan és a gazdálkodástan szempontjából.

2.2.1. A versenyképességi kutatásokról

A Ph.D. téziseimben három amerikai versenyképességi kutatást tekintettem át (Scott-Lodge 1985, Dertouzos et al 1989 és Porter 1990). E három kutatás választásának egyik indoka az volt, hogy ezek a versenyképességi kutatások indították el a reálszférára összpontosító versenyképességi kutatásokat és megközelítéseket. A másik, hogy a Versenyben a világgal c. kutatási program indításakor is sokat merítettünk ezen amerikai példákból. Az itt ismertetett három kutatás rövid ismertetője Csernenszky (1997) írásában is megtalálható, amely írás az egyik legteljesebb magyar nyelvű áttekintés a különböző versenyképességi kutatásokról.

Az említett három kutatás mellett még egy kutatást bevontam az ismertetés körébe, mégpedig Zysman-Tyson (1983) munkája alapján, ami időben a három kutatást megelőzi, azonban mintegy megelőlegezi a későbbiek megközelítéseit. Ez a munka az amerikai iparágak nemzetközi versenyben elfoglalt pozícióját vizsgálta 6 iparágban – a

vas- és acélgyártás, a szórakoztató elektronika, a félvezetőgyártás, a textilipar, a cipőgyártás, és a gépjárműgyártás -, valamint az olasz kisvállalkozások fejlesztésének tanulságait összegezte az iparpolitika szempontjából. Az elemzés esettanulmányokon alapult, és a kötet szerkesztői, Zysman és Tyson arra jutottak 1983-ban, hogy az „egyes iparágak strukturális és versenyhez történő alkalmazkodási problémái az iparágak sajátosságaihoz igazodó kormányzati eszközöket igényelnek. Ebben a megközelítésben az a feltevés húzódik meg, hogy az iparpolitika megköveteli a versenypiacok dinamikájának ismeretét, és a gazdaság egyes szektoraira vonatkozó lehetőségek megfogalmazását” (i.m. pp.7-8.). Ez a munka a 80-as évek elején főként a kormányzat számára igyekezett tanulságokat megfogalmazni, bár alcímében a vállalati stratégiák is szerepelnek. Iparpolitikában gondolkodott, és az ipar strukturális problémáit egyenrangúnak tekintette a nemzetközi versenyhez való alkalmazkodás problémájával. A néhány évvel későbbi kutatásokban az iparpolitikai megközelítésnek már nem találjuk nyomát. Ezek a kutatások határozottan a nagyvállalatok szempontjából vizsgáldtak, és a nagyvállalatok versenyképességének ösztönzését hangsúlyozták.

Mind a három példának tekintett kutatást a 80-as években folytatták, a helyszínük pedig Boston két rangos oktatási intézménye, a Harvard Business School és a Massachusetts Institute of Technology (MIT). Két kutatás kötődik a Harvard Business School-hoz. Az első harvardi kutatás eredményei a Bruce S. Scott és George C. Lodge (1985a) szerkesztette kötetben jelentek meg, a másodiké pedig Michael E. Porter (1990) kötetében. A két munkát nem csak a Harvard Business School köti össze, hanem megközelítésük is. A kutatás megközelítéséről, a versenyképesség értelmezéséről, a kiinduló alapfeltevésekről azonban több támpontot nyújt Scott-Lodge. Porter (1990) kötete kevesebb teret szán a kutatás elméleti előfeltevéseinek tisztázására, azonban a gazdálkodástudományi megközelítést sokkal határozottabban viszi végig. Időben a Scott-Lodge és a Porter által fémjelzett kutatások közé esik a Massachusetts Institute of Technology-n lefolytatott kutatás. Ez a kutatás 1986-ban indult, és az Egyesült Államok iparának versenyképességét helyezte a középpontba. A kutatásról Michael L. Dertouzos - Richard K. Lester - Robert M. Solow et. al. (1989) szerkesztésében jelent meg az eredményeket összegző kötet.

Az Egyesült Államok szempontjából a versenyképesség célja a világgazdaságban betöltött vezető pozíció megőrzése. Ebből a szempontból a versenyképességi kutatások kiinduló problémáját az jelentette, hogy az Egyesült Államok fejlett országokhoz viszonyított versenyelőnye csökkenésnek indult. A kutatások makroökonómiai és iparági adatokkal arra hívták fel a figyelmet, hogy az Egyesült Államok részesedése csökken az exportpiacokon, miközben az import mind nagyobb arányban van jelen. Ez növekvő kereskedelmi deficitet eredményezett, miközben a GDP növekedési üteme elmaradt pl. Japán és Nyugat-Németország növekedési üteme mögött. Ráadásul az importverseny mellett megfigyelhető volt, hogy a konkurensok működőtőke-befektetésekkel jelennek meg az amerikai piacon. A kutatások tárgyát a legfejlettebb piacgazdaságok gyakorlata jelentette, azaz az összehasonlításokban több évtizede, évszázada működő piacgazdaságok szerepeltek.

A kutatások mindegyike makrogazdasági adatokból indult ki, és azok nemzetközi összehasonlítására alapozva vont le következtetést a vizsgálandó problémára

vonatkozóan. Ez a következtetés mindegyik esetben az volt, hogy tovább kell lépni a makroszintű közgazdaságtani megközelítésekénél. Ez a továbblépés azt jelentette, hogy mind a három kutatás alaptételként fogalmazta meg, hogy *végső soron egy nemzetgazdaság akkor versenyképes, ha vállalatai azok*. Ezért a vizsgálódásoknak és a levonható következtetéseknek és javaslatoknak a vállalatok versenyképességét kell szolgálnia.

Mindegyik kutatás elfogadta, hogy a közgazdaságtanhoz kapcsolódó kutatási eredmények fontos megállapításokkal bírnak a termelékenység vonatkozásában. A *termelékenység elfogadható a versenyképesség epicentrumának*, azonban ezek a termelékenységre irányuló makroszintű kutatási eredmények nem használhatók fel arra, hogy a vállalati szféra számára ajánlható megoldásokat fogalmazzanak meg.

Mindegyik kutatás hozzá kívánt járulni a versenyképesség, különösen az Egyesült Államok versenyképességének javításához. A versenyképesség legáltalánosabban azt jelentette, hogy a gazdaságnak *alkalmazkodnia kell* a megváltozott külgazdasági viszonyokhoz és a nemzetközi versenyhez, a nemzetgazdaság alkalmazkodásának pedig iparági és vállalati szinten kell megtörténnie. Ennek érdekében a kutatások jelentős teret szántak a nemzetközi tapasztalatok és összehasonlítások alapján levonható tanulságoknak, és azoknak az Egyesült Államokra való alkalmazhatóságának. A javaslatok címzettjei minden esetben a vállalatvezetők és a kormányzat.

A Scott-Lodge és az MIT kutatásában közös, hogy azok nem kívántak fellépni általánosítható kutatási eredményekkel, és így általános modellel sem kívántak szolgálni a versenyképesség javítására vonatkozóan. Mindkét esetben az Egyesült Államokon belülre szánták javaslataikat. Ezzel szemben a Porter által összefogott nemzetközi kutatás célja éppen az volt, hogy megfogalmazzon egy olyan általánosan alkalmazható modellt, amelyik képes magyarázni és előre jelezni a versenyképesség alakulását.

A *kutatások módszertanát tekintve* azt állapíthatjuk meg, hogy mindegyik kutatás jelentősen támaszkodott esettanulmányok elkészítésére. Úgy vélték, hogy az egyes iparágakra vonatkozó esettanulmányok alkalmasak arra, hogy feltárják azokat a vállalati és kormányzati tényezőket, amelyek hozzájárulhatnak a vállalatok nemzetközi versenyképességéhez. Az esettanulmányokon belül, vagy azok mellett egyes területekre (pl. különösen oktatás és képzés, a technológia, a K+F intézményi háttere és kapcsolata a vállalati szférával) vonatkozóan további nemzetközi összehasonlítások is készültek. Ezek célja az volt, hogy rámutassanak a legjobbnak tartott gyakorlatra, és ez által mércéül szolgálhassanak javaslatok megfogalmazásához. A kutatások közös jellemzőit az alábbiakban foglalhatjuk össze:

2.2. ábra A versenyképességi kutatások közös jellemzői

Szempontok	Jellemzők
A kutatás kiindulópontja	Nemzetközi összehasonlításban romló makrogazdasági teljesítmény
Az elemzés egysége	Vállalat - iparág - nemzetgazdasági politikák
A kutatás célja	javaslat a Egyesült Államok nemzetközi gazdasági pozíciójának javítására
A kutatás jellege	alkalmazott gazdálkodástani kutatás
A kutatási eredmények címzettjei	vállalatvezetők, kormányzati szakemberek, oktatók

Több nemzetközi közgazdaságtannal foglalkozó szerző szerint a versenyképességi vizsgálatok helyett elsőként az Egyesült Államok komparatív előnyét kellene boncolgatni, s aztán rátérni a versenyképességre. Ez a megfogalmazott kritika egyrészt az elhanyagolt kvantitatív módszertan miatt fogalmazódott meg, másrészt azért, mert a kutatásokról szóló beszámolók nem sok teret szánnak a nemzetközi közgazdaságtanhoz kapcsolódó szálak megjelölésére. Ezt a véleményt legmarkánsabban Krugman (1996a) fogalmazta meg.

A kutatások közül egyedül Porter kutatása tekinthető olyan kutatásnak, amely a fejlett országok által alkalmazható elméleti modellt kínált. Arra azonban, hogy ez a modell milyen eredménnyel alkalmazható a gyakorlatban kevés empirikusan igazolt tapasztalattal rendelkezünk. Ugyanakkor érdemes rámutatni arra, hogy Porter (1998b) az 1990-es kutatás gyémánt modelljét a klaszterek versenyképességét szolgáló helyi versenyelőnyt meghatározó modellként fogalmazta újra. E tanulmány végén felsorolja, hogy mely régiókban és országokban készültek klaszter-alapú jelentések és esettanulmányok (i.m. pp.284-287).

2.3 táblázat Klaszter alapú versenyképességi tanulmányok ill. jelentések

Ország ill. régió	Tanulmányok ill. jelentések száma	Időpontjuk
<i>Egyesült Államok</i>		
• az Appalach hegység vonzáskörzete	1	1997
• Arizona	4	1990, 1996, 1997
• California	6	1992, 1993, 1995, 1993, 1997
• Connecticut	2	1991, 1996
• Massachusetts	2	1991, 1992
• Minnesota	3	1995, 1996
• New York City	2	1997
• Pennsylvania	1	1994
Brazília	1	1997
Észak-Írország	1	1995
Hollandia	2	1990, 1995
Írország	2	1992
Közép-Amerika	1	1997
Portugália	1	1994
Új Zéland	1	1991
Összesen: 15	30	1990-1997. között

Forrás: Porter (1998a), pp.284-287 alapján

Összesen 7 országban és egy több országot felölelő régióra készült el a 30 felsorolt tanulmány. Érdemes felfigyelni arra, hogy az Európában jelenleg sikergazdaságnak tartott két ország, Írország és Portugália éppúgy szerepel a fenti listán, mint a szintén sikeresnek tartott Új Zéland. Nem lehet egyértelmű állításként megfogalmazni, hogy ezen országok a fenti kutatásoknak köszönhetik csodálatraméltó makrogazdasági eredményeiket, azonban a közgazdaságtani és gazdaságtani elemzések rá szoktak arra mutatni, hogy a kutatások befejezése után 4-6 évvel bekövetkezett “gazdasági” és “vállalati” csodákban szerepet játszottak a Porter nevével fémjelzett kutatások megállapításai.

Mielőtt a versenyképességi kutatások elméleti hátterének elemzésére térnénk, röviden szólnunk kell az ún. **versenyképességi listákról**. Ennek egyetlen egy indoka van: nagyon népszerűek. A versenyképességi listákról ismereteim szerint két részletesebb munka jelent meg magyar nyelven. Az egyiket felkérésemre Majoros Pál (1997) készítette, a másik a 2000-ben megjelent Findrik Mária – Szilárd Imre szerzőpáros munkája (2000). Az alábbiakban e két munkára támaszkodom.

A versenyképesség kifejezés 1980 óta, a World Competitiveness Report első megjelenése óta évente legalább egyszer igen széles nyilvánosságot kap. Ennek oka, hogy 1980 óta a vizsgálatba bevont országokat (Magyarországot a régióból elsőként 1992-től szerepeltetik) több szempont alapján rangsorolják. A bonyolult szempontrendszer alapján megalkotott rangsorok, különösen az összegző rangsor, szemléletesek, gyorsan áttekinthetők, ezért hatásuk a velük szemben támasztott mégoly sok kritika ellenére sem lebecsülhető. Ezért is igen tanulságos Majoros (1997) és Findrik-Szilárd (2000) áttekintése a versenyképességi rangsorok összeállításának

szempontjairól, valamint azt, hogy milyen tényezők következtében és hogyan alakult Magyarország helyzete a versenyképességi tabellákon. Az esetek többségében az összesített rangsorok kapják a legnagyobb figyelmet. Az áttekintések azonban rámutatnak arra is, hogy a kevesebb nyilvánosságot és vélhetőleg kevesebb figyelmet kapó, egyes részterületekre vonatkozó mutatócsoportok már megszívlelendőbb tanulságokkal tudnak szolgálni, Findrik-Szilárd (2000) e területeknek szán nagyobb teret. A megállapítások a World Competitiveness Yearbook-ban szereplő, 46 országra kiterjedt rangsorra vonatkoznak.

Az összesített rangsorban Magyarország 1996-ban, 1995-höz képest egyet javított helyezését (39. hely), azóta pedig további pozíciójavulásnak lehetünk tanúi, 1997-36., 1998-28., 1999-26. hely. Megjegyzésre érdemes, hogy több fejlődő ország jobb helyezést ért el, mint a közép-kelet-európai országok, ugyanakkor a régióinkbeli országokkal hasonló szinten van több fejlett OECD és EU ország is (pl. Portugália, Görögország, Mexikó).

A nyolc legfőbb mutatócsoport alapján (gazdasági makroteljesítmény, külgazdasági eredmények, kormányzati politika, pénzügyi szolgáltatások, infrastruktúra, vezetés-menedzsment, tudomány, technológia, emberi tényező) képzett rangsorok kapcsán Magyarországra 1996-ra vonatkozóan a következő *összegző megállapításokat lehetett tenni*: “a versenyképességet meghatározó tényezők közül a technológiai lemaradásunk (36. hely) jelentős. Ennek javításához azonban tökére (43. hely) és megfelelő vezetésre (38. hely) van szükség, vagyis három fontos inputtényezőt tekintve kifejezetten gyengén állunk. A szintén inputfaktornak tekinthető emberi tényező és infrastruktúra területén jobban állunk, de itt sem vagyunk kiemelkedők, s a kormányzati politika versenyképessége, segítőkészsége alacsony.” (Majoros im. p.40). E tényezők közül Findrik-Szilárd (2000) ismertetése alapján a legkisebb változást, javulást a vállalati menedzsment (1996-38., 1999-30. hely) terén sikerült elérni, a legjelentősebb javulást a kormányzati politika (1996-40. hely, 1999-26. hely) és a pénzügyi szolgáltatások (1996-43., 1999-28. hely) terén sikerült elérni.

A fenti rövid áttekintés a versenyképességi lista szerkezetét vázolta. Mint kiderült, 1995-1999, között a magyar gazdaság egésze a 40. helyről a 26. helyre került, ami jelentős versenyképességi javulásra utal. Tekintettel arra, hogy a versenyképesség meglehetősen nagy népszerűsége tett szert, mérése körül azonban sok kérdés nem tisztázott, az országok összehasonlításának fenti rangsora igen népszerű. Ezek a listák könnyen áttekinthetők, informatívak, tendenciákat jelezhetnek, mégis úgy vélem, hogy csupán arra alkalmasak, hogy további, részterületekre vonatkozó kutatásokhoz adjanak alapot.

2.2.2. A közgazdaságtan kérdésfeltevései és elméletei

A nemzetgazdaságok versenyképességére vonatkozó kérdésfelvetés szervesen kapcsolódik a nemzetgazdaságok egymás közötti kereskedelméhez, ezért a gazdaságpolitika szintjén kereskedelempolitika címszó alatt foglalkoztak vele. A

közgazdaságtan kérdésfeltevésében a külkereskedelem miértjei érdekesek, mégpedig azért, mert az “kibővíti az országok fogyasztási lehetőségeit. A kereskedelem lehetővé teszi, hogy az országok minden jószágból többet fogyasszanak, mint amennyit a belföldi termelésilehetőség-határuk megenged olyan viszonyok között, amikor nincs külkereskedelem, és önellátásra vannak utalva” (Samuelson-Nordhaus, 1988., p.1172). A nemzetközi közgazdaságtan alaptétele a nemzetközi kereskedelmet szabályozó megállapodások vezérelvévé vált, és a II. világháború után alkalmazott nemzetközi kereskedelempolitikák erőteljesen érvényesítették és érvényesítik. Ennek az alaptételnek gyakorlati érvényesítésére ösztönzött az I. világháborút követő autarkiaira törekvő nemzeti gazdaságpolitikák kudarca is (Cameron, 1998).

A nemzetközi közgazdaságtan a nemzetgazdaságok szemszögéből arra keresi a választ, hogy az egyes országok miért kezdenek el kereskedni egymással, külkereskedelmük milyen tényezők hatására és hogyan alakul, és a külkereskedelem hogyan befolyásolja belső gazdaságukat. “A nemzetközi kereskedelem elméleteit gyakran három csoportba szokták sorolni, az ún. tiszta elméletek, pénzügyi elméletek és alternatív elméletek” (Tóth, 1998, p.31.) csoportjára. A *tiszta elméletek* az országok közötti árucserére összpontosítják a figyelmüket, elsősorban a termelés (kínálat) oldaláról vizsgálják a külkereskedelem okait. Ennek a csoportnak képezi egyik elméletét a komparatív előnyök elmélete. A *pénzügyi elméletek* a kereskedelem valutáris problémaköreit tárgyalja: milyen hatással van a nemzetközi gazdasági kapcsolatok alakulására a nemzetközi valutáris rendszer. Az *alternatív elméletek* közül a Linder-elméletet és Vernon nemzetközi termék életgörbe koncepcióját emeljük ki. Linder elmélete a fogyasztók preferenciái felől próbálja meg a külgazdasági kapcsolatokat magyarázni, míg Vernon azt vizsgálja, hogy az új termékek hogyan jelennek meg a nemzetközi kereskedelemben. E két elmélet a makro-orientált elméleteket a mikroszféra felé közelítette.

A nemzetközi gazdaságtanban (international economics) Krugman-Obstfeld (1997) szerint ugyanazok a megközelítések és ugyanazok a feltevések alkalmazandók a nemzetközi kereskedelem elemzésekor, mint a belföldi kereskedelem esetében. Feltevésük szerint a legfontosabb témakörök a következők: a nemzetközi kereskedelem révén nyerhető előnyök, a kereskedelem típusai, protekcionizmus, a fizetési mérleg, az árfolyamok meghatározása, a nemzetközi kereskedelem politika, és végül a nemzetközi tőkepiacok (i.m. p.3.). A nemzetközi gazdaságtan szerint a fejlett országok kereskedelempolitikájának az export ösztönzésén és néhány ágazatban az import visszafogásán kell alapulnia. Véleményük szerint a versenyképesség ugyan nagyon vonzó a gazdaságpolitikuskok és az üzletemberek szemében, azonban a koncepció egy kissé homályos (i.m. pp.275-276.).

A nemzetközi közgazdaságtan Török (1996) áttekintése szerint sem taglalja a versenyképesség fogalmát, s véleménye szerint ez a fogalom nem is vezethető le a közgazdaságtan egyik alapparadigmájából sem. Fölfogásában “a külgazdasági teljesítmény és a specializáció modern, a piacelméletekre támaszkodó felfogásai a klasszikus és neoklasszikus elméletrendszerek egyik alapfeltevését, a piac tökéletes működésének elvét kérdőjelezi meg”. Az alkalmazott módszertant is áttekintve megállapítja, hogy a kínálati (termelési) és a keresleti (piaci) oldalon mért

versenyképesség sohasem kapcsolható össze megnyugtató módon, tekintettel arra, hogy a kínálati oldal esetében költségelőnyökben, a keresleti oldalon pedig a piaci teljesítményben mutatkozik meg a versenyképesség.

A versenyképességet a nemzetgazdasági szinten a közgazdaságtanban az ár fejezi ki elsősorban, ami mellett azonban Francis (1989) szerint meg kell különböztetni a nem ár központú versenyképességet is.

- Az árakban megnyilvánuló versenyképesség vagy árközpontú versenyképesség megközelítés szerint a versenyképesség tényezője minden, ami az árakra hatást gyakorol, pl. bérek, termelékenység, árfolyamok.
- A nem-ár központú versenyképesség abból indul ki, hogy a nemzetközi versenyben differenciált termékek versenyeznek, és így a versengés terepe lehet, pl. az ár, a termék jellemzői, az eladás utáni szolgáltatások. (Ebben az esetben az innováció és az új termék kifejlesztése különösen fontos, és ha ezek hiányoznak, akkor a versenyképesség megközelítése tűnik helyesebbnek, érvel Francis egy 1992-ben publikált írásában az 1950-es évek angol példájára utalva.)

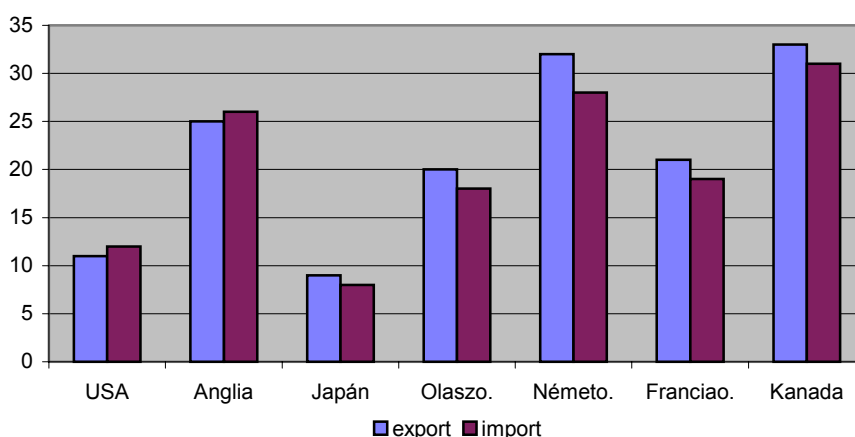
Francis (1992) egy későbbi írásában felhívja a figyelmet arra, hogy a közgazdaságtan, a gazdaságtörténet és a politika-tudományok a nemzetgazdasági teljesítményt állítják vizsgálódásaik középpontjába, míg a versenyképességet az iparági megújulással hozza összefüggésbe, ami a fenti tudományok mellett a menedzsmentre irányuló kutatásokban is gyökerezik. E két vonulatot érvelése szerint legalább két ok miatt el kell választanunk egymástól: egyrészt eltérő tudományos alapokon és eltérő kutatási érdeklődés vezérli a kutatásokat, másrészt hiányzik az elméleti keret és a koncepcionális apparátus a kapcsolat megteremtésére (i.m. pp. 62-63.).

Francis (1989) megközelítése Török (1996) megközelítéséhez áll közel, amennyiben az árakban megnyilvánuló versenyképességet a kínálati (termelési) oldal, míg a nem ár központú versenyképességet a keresleti (piaci) oldal szempontjából közelíti meg. Francis (1989 és 1992) rámutat arra, hogy a problémák a mérhetőség körül vannak, mivel a mérések elsősorban változást és nem szintet mérnek, valamint nem veszik figyelembe a nem-ár tényezőket. Ezen túl a termelékenység növekedése sokkal egyszerűbben mérhető, mint a versenyképesség, amit definiálni sem könnyű (Francis, 1992, pp.66-67.).

Időközben úgy tűnik, hogy a makroökonómiában egyre nagyobb teret nyert a nyitott gazdaságok viselkedésének vizsgálata (lásd, pl. Mankiw, 1999, 7. fejezet). Ez abban hozott újat, hogy a külgazdasági kapcsolatokat, közelebbről a tőke és az áruk mozgásának hatását, a megtakarítás és beruházások nyitott gazdaságban történő tárgyalását, valamint az árfolyamoknak a gazdaság egészére gyakorolt hatásának kérdését beemelték a nemzetközi gazdaságtanból a makroökonómia által tárgyalt témakörök közé. Erre azért érdemes itt rámutatni, mert tradicionálisan csak a külkereskedelem és a valutaárfolyamok kérdése tartozott a tárgyalt témakörök közé (pl. Samuelson-Nordhaus, 1988 és Hall-Taylor 1997), azonban a makroökonómia témaköreinek tárgyalása alapvetően zárt gazdaságot tételezett fel.

A nyitott gazdaság kapcsán egy rövid megjegyzést kell tennünk. Mankiw (1999) az Egyesült Államok exportját és importját a GDP arányában vizsgálva az 1950-1995. közötti időszak alapján illusztrálja, hogy az 1950-ben 4-5% között lévő értékek 1995-re 10-12% közé emelkedtek. Az export GDP-hez viszonyított aránya az 1980-1990. közötti időszakban jelentősen elmaradt az importétól, a mélypontot 1985-86. jelentette, amikortól azonban újra egy jelentős GDP növekedésnek lehetünk tanúi (i.m. p.214). A nyitott gazdaságokra vonatkozóan az alábbi összehasonlító adatokat szerepelteti 1994-re. Megjegyezzük, hogy az ábrán szereplő 1994-re vonatkozó adatok a magyar gazdaság esetében az exportot tekintve 25,8%, az importot tekintve pedig 35,2% volt a GDP arányában. Ez a két arány jelentősen megnőtt 1997-re: az export 41,8, az import pedig 46,4%-ot tett ki.

2.2. ábra Az import és az export néhány fejlett országban a GDP százalékában 1994-ben



Forrás: Mankiw, 1999. p.215.

A fentiek mellett még egy megközelítésre hívjuk fel a figyelmet. Palánkai (1999, pp. 64-82) a közös piac elméleteinek tárgyalásakor rámutat arra, hogy a nemzetközi gazdaságtanban a hagyományos elméletek az áruk külkereskedelmére összpontosítottak, míg a globalizáció nyomán egyre nagyobb figyelem helyeződik a termelési tényezők országok közötti áramlására. „A termelési tényezők (tőke, munkaerő, technika, vállalkozás stb.) szerepének megítélését illetően abból kell kiindulni, hogy ezúttal különleges árukkal van dolgunk. Ezek árát semmiképpen sem lehet egyszerűen szükségükből (határhasznukból) levezetni. A tényezők árai teljesítmény-alapúak (határtermelékenységük alapján meghatározottak). Mivel minőségük országok közötti összehasonlításban eltérő, áruk, függetlenül a szükségüktől, szükségszerűen különbözik. /.../ a klasszikusok feltételezése, amely a tényezőellátottságra koncentrált, miközben eltekintett a termelési tényezők minőségi különbségétől, ma már tarthatatlan” (Palánkai, i.m., p.64 és p.67.), összegzi a termelési tényezők és a komparatív előnyök tanának viszonyát. Majd rámutat, hogy a „termelési tényezők tekintetében a komparatív előnyök keletkezésének lehetőségei a mai világgazdaságban tehát azok minőségének függvényében alakulnak, és nagy számban fordulhat elő olyan helyzet, hogy adott országnak valamennyi termelési tényező vonatkozásában előnye vagy hátránya keletkezik” (i.m. p.68).

A fentieket azért emeltük ki, mert a porteri (1990) megközelítése azáltal, hogy a komparatív előnyöket nem adottságnak, hanem megújítható tényezőnek tételezte, és a vállalatokra irányuló kutatásaival arra kereste a választ, hogy milyen tényezők támogatják a vállalatokat nemzetközi expanziójukban (termelési tényező exportjukban), arra tett kísérletet, hogy a Palánkai által felvetett problémát más dimenzióban, de megválaszolja.

A fenti áttekintések alapján a versenyképesség közgazdaságtani elméleti háttérrel a következőket állapíthatjuk meg: A versenyképesség a nemzetgazdaságok teljesítményéhez (pl. termelékenység, GDP alakulása) és külgazdasági kapcsolataihoz kapcsolódik, és elsősorban a külgazdasági kapcsolatok és pozíciók változása kapcsán vetődik fel kutatása. Úgy tűnik, hogy a probléma a „main stream” irodalmában később jelentkezett, mint az e folyamaton korábban átesett kisebb országok esetében. A versenyképességi kutatások egyik legfontosabb gyökerét és inspirációját a makroökonómia és különösen a nemzetközi gazdaságtan jelenti. A nemzetközi gazdaságtani elméletek (international economics) axiómaként kezelik, hogy egy nemzetgazdaság számára hasznos a nemzetközi kereskedelem. Alapvető kérdésfeltevésük az, hogy a nemzetközi kereskedelemnek milyen okai vannak, és milyen tényezőkkel magyarázható, hogy különböző országok gazdasági kapcsolatot létesítenek egymással, s ezek a kapcsolatok hogyan hatnak a résztvevő nemzetgazdaságok belső makrogazdaságára. A magyarázó elméletek mögött ott találjuk a termelési oldal, a keresleti oldal, és a pénzügyi rendszer hatásainak vizsgálatát. Új irányzatként van kibontakozóban a termelési tényezők áramlásának kérdése. A termelési tényezők nemzetközi áramlásának kérdése az, ami a versenyképességi kutatásokhoz közelebb visz bennünket.

2.2.3. A gazdálkodástani megközelítés

A gazdálkodástani versenyképesség-megközelítés magvát az adja, hogy végső soron a vállalatok azok, akiknek a nemzetközi versenyben részt kell venniük, s ha ők sikertelenek a nemzetközi versenyben, akkor saját országuk is sikertelen a világgazdaságban. A vállalatok, különösen a nagyvállalatok azok, akik realizálják a külkereskedelmi áruforgalmat, és ők azok, akik döntést hoznak a termelési tényezők áramlásáról. Azaz a nemzetközi versenyképesség kérdését vállalatok problémájaként vetik fel a már ismertetett kutatások: milyen tényezőkre kell a kormánynak és a vállalatoknak összpontosítaniuk ahhoz, hogy a hazai vállalatok versenyképesek tudjanak lenni a külföldi vállalatokkal.

Utaltunk már rá, és újra rámutatunk, hogy a versenyképesség és annak kutatása mögött az Egyesült Államok gazdaságának nyitottabbá válása húzódott meg. A 80-as évek végén az Egyesült Államok versenyképességét elmarasztaló írásokban ez úgy köszön vissza, hogy a csökkenő versenyképesség egyik megnyilvánulásának a romló kereskedelmi mérleget, valamint a hazai és külföldi piacokon elszenvedett piaci részesedés csökkenéseket tekintik az amerikai szerzők. E mellett ebben az időszakban a

korábbiakhoz képest jelentősen megnőtt a külföldi (japán és nyugat-európai) vállalatok érdekeltségeinek száma az Egyesült Államokban. Érdemes itt megjegyeznünk, hogy ez a problémakör a magyar gazdaság számára az I. világháború óta mindig is jelen volt. Természetesen a gazdasági, társadalmi és politikai körülmények az idők során jelentősen változtak (lásd Honvári J. (szerk), 1997, és Szamuely - Csaba, 1998). Ez a tény azért fontos számunkra, mert a II. világháború befejezésétől datálhatóan a közgazdaságtani (economics) és a gazdálkodástani (business and management studies) kutatások fő áramlatait az Egyesült Államok egyetemei és kutatói határozzák meg, és természetesen az általuk felvetett problémák jelentős hatással vannak a nemzetközi tudományos közéletre és a felsőoktatásra is. Rá kell mutatni arra is, hogy a tudományterület empíria-érzékenysége miatt az a gazdaság, amelynek problémáival a kutatások foglalkoznak, alapvetően befolyásolja a kutatások kérdésfelvetését, módszertanát, és elméleti-koncepcionális hátterét is. Ez a magyar kutatásokra is igaz, amelyekről a 4. fejezetben szólnunk részletesebben.

A kutatások kiindulópontját a nemzetgazdaság teljesítménye adja, középpontjukban azonban nem a nemzetgazdaság áll, mint a közgazdaságtan ill. nemzetközi közgazdaságtan esetében, hanem a vállalat. Ez a nézőpont azt jelentette, hogy az addig elsősorban nemzeti keretek között értelmezett versenyben, és a versenyben-maradás képességében megjelentek a nemzetközi vonatkozások. Azonban az előzőekben áttekintett közgazdaságtani megközelítésekkel szemben itt a vállalatok szempontjából merül fel a versenyképesség kérdése: mit tehet a vállalati felső vezetés, hogy versenyképesebb legyen a vállalat a nemzetközi verseny feltételei közepette. A közgazdaságtani megközelítésekkel szemben ez a megközelítés a vállalatot helyezi a kutatás homlokterébe. E föltevés Francis (1989) összegzése szerint a vállalati versenyképességnek három összetevője van:

- hosszú távú eredményes működés,
- az alkalmazottak megfizetni tudása,
- a tulajdonosok részére megfelelő megtérülés biztosítása.

Ebből kiindulva "egy nemzet számára a versenyképesség annak a képessége, hogy a nemzetgazdasági szükségleteknek megfelelő erőforrásokat teremtsen" (Francis, 1989, p.16), amit fogalmazhatunk úgy is, hogy képes legyen a termelési tényezők mobilitásának biztosítására belföldön is és külföldön is, és a kormányzati politikának e képesség folyamatos megújítását kell támogatnia.

A gazdálkodástani irányzat kutatásai tehát a vállalatok szempontjából vizsgálandóak, és ezen kutatások alapján próbálnak tanulságokat megfogalmazni, és ajánlásokat tenni a gazdaságpolitika számára a nemzetgazdaság versenyképességének alakítására vonatkozóan. Fel kell hívni a figyelmet, hogy ez a megközelítés jelenti az egyik legfontosabb támadási pontot a nemzetközi közgazdaságtan szemében. Meg kell jegyezni, hogy ugyanakkor a globalizációt egy új gazdasági jelenség kíséri, a vállalatok tökebefektetéseinek multinacionális, országokon átnyúló vállalati szervezeten belüli áramlása, amelyet a nemzetközi közgazdaságtan nehezen tud kezelni (lásd pl. Krugman, 1996a, és Krugman-Obstfeld, 1997). Palánkai (1999) már idézett kötetének előszavában egyenesen „megaökonómiáról” beszél, mivel véleménye szerint a „globalizált világgazdaság változásait a hagyományos nemzetközi gazdaságtan

kategóriái alapján már nem lehet elemezni. Ezeket több helyen revideálni kell, másutt teljesen új közelítésekre van szükség.” (i.m. p.9.).

A versenyképességi kutatások elfogadják tehát a nemzetközi közgazdaságtan azon tételét, hogy egy ország számára kifejezetten előnyös a külkereskedelem, azonban ez a tétel a világgazdaságra általánosságban igaz, egy-egy nemzetgazdaság esetében konkrét elemzéseket igényel a külkereskedelmi és a külgazdasági kapcsolatok hatása. A nemzetközi gazdaságtan e tételéből kiindulva a gazdálkodástan arra jut, hogy a külkereskedelem - s végső soron a nemzetközi gazdasági kapcsolatok - vállalatok tevékenységének eredményeként áll elő, és ezért arra keresik a választ, hogy milyen tényezők támogatják, vagy éppen hátráltatják egy nemzetgazdaság vállalatait abban, hogy bekapcsolódjanak a nemzetközi gazdasági vérkeringésbe. E kutatások újdonsága még az, hogy a vállalatok nemzetközi működésére összpontosítva a külkereskedelem - export-import - vizsgálatával egyenrangú figyelmet kap a vállalatok külföldi tőkebefektetése. A nemzetközi gazdasági vérkeringésbe való bekapcsolódásnak ugyanis csak egyik formája a termékexport és -import, nagyon fontosak e mellett a működőtőkebefektetések is, mind befektetőként, mind pedig mint vonzó célpont (erre mutatott rá Daems, (1998) és Sleuwagen (1988)). Ennek a megközelítésnek a koncepcióját Porter (1990) fogalmazza meg legteljesebben, és ő vezeti be a kompetitív előny (competitive advantage) fogalmát a gazdálkodástanba is és a nemzetközi közgazdaságtanba is.

Mivel a meglévő elméletek nem alkalmasak arra - vonja le következtetését Porter (1990) -, hogy magyarázattal szolgáljanak a vállalatokat nemzetközileg versenyképessé tevő tényezők elemzésére, új modellre van szükség. Az új modellnek alkalmasnak kell lennie arra, hogy

- képes legyen a hagyományos komparatív előnyök mögé menni, és magyarázattal szolgálni a vállalatok nemzetközi versenyképességére,
- fel kell tételeznie az elméletnek, hogy a verseny egy dinamikus és folyton változó folyamat,
- az elméletnek az alkalmazott módszerek és technológia fejlesztését (improvement) és innovációját központi elemként kell kezelnie, és végül
- a vállalatok magatartását integrálni kell a nemzeti versenyképesség értelmezésébe.

Porter (1990) megközelítése abban hozott újat, hogy vállalatok szempontjából teszi vizsgálódása tárgyává nemcsak a nemzetközi kereskedelem, hanem a vállalati nemzetközi gazdasági kapcsolatok más formáinak, így a tőkekivitelnek az okait is. A Porter vezette kutatások arra kerestek választ, hogy milyen tényezők járultak hozzá ahhoz, hogy egy-egy nemzetgazdaságban olyan nemzetközileg sikeres vállalatok tudtak felnővekedni, amelyek iparáguk nemzetközileg meghatározó vállalataivá váltak. A tíz országra kiterjedő kutatás eredményeként, mintegy magyarázó modellként fogalmazza meg a porteri gyémántot. Állításának központi magja, hogy a vállalatok nemzetközi versenyelőnyeinek tényezői éppúgy nem csak adottságok, mint ahogyan a nemzetgazdaságok esetében sem azok, azaz éppen azt hangsúlyozza, amit Palánkai (1999) hiányolt a hagyományos elméletekben, a megújíthatóságot.

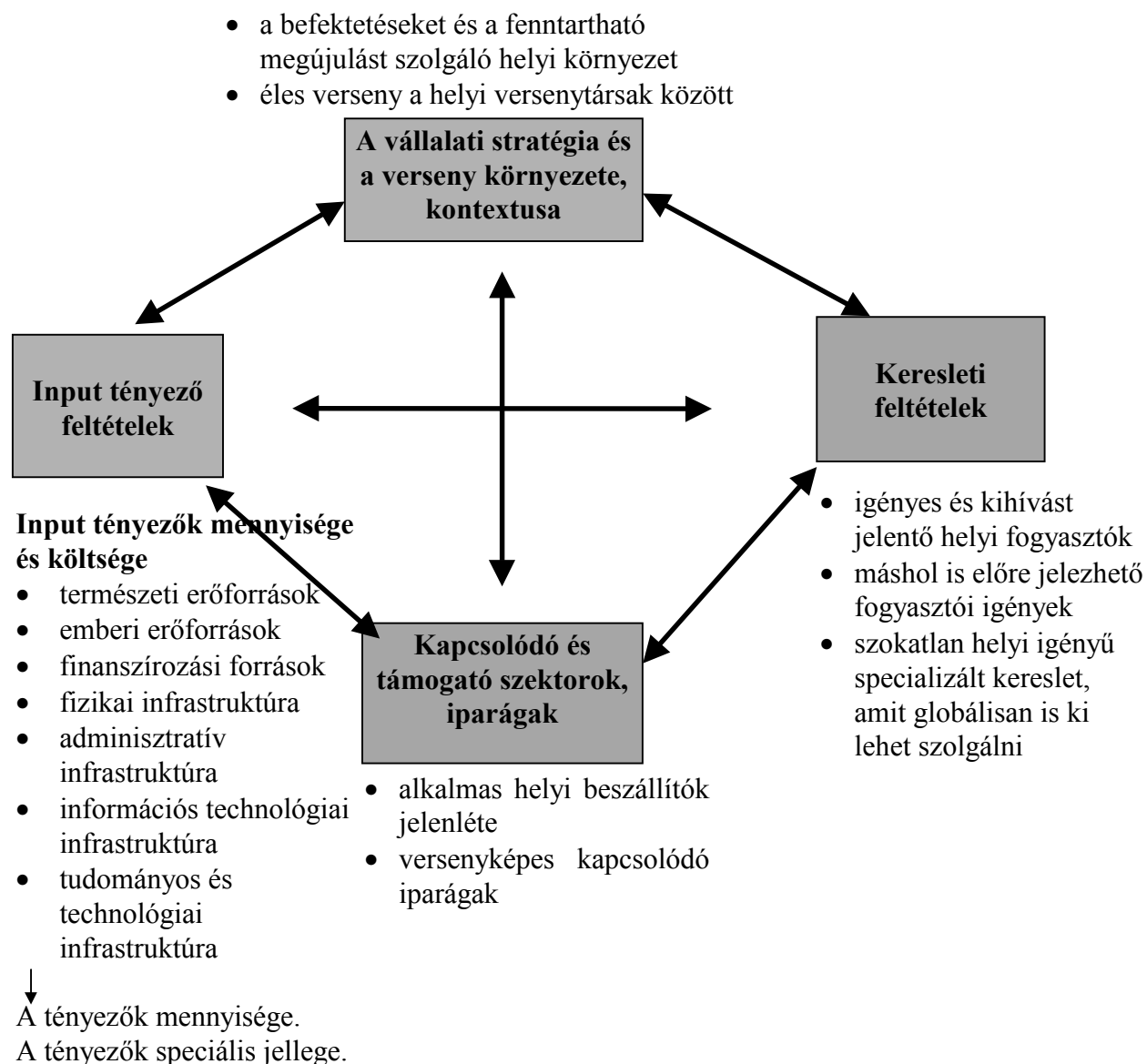
Az esettanulmányok és ezek elemzése alapján született meg az a modell, mely szerint alapvetően négy tényezőcsoport határozza meg, hogy egy gazdaságban mely szektorok ill. mely szektorok vállalatai lesznek nemzetközileg sikeresek. Ez a négy tényezőcsoport: a termelési tényezők, a kereslet, a kapcsolódó és támogató szektorok léte és hatása, valamint a vállalatok stratégiái, struktúrája és a köztük lévő verseny. A négy tényezőcsoport alakulására befolyással vannak a különböző kormányzati intézkedések. A gazdaság szereplői által befolyásolni nem tudott véletlenszerűen jelentkező lehetőségek jelentik a modell utolsó tényezőcsoportját (lásd 2.3. sz. ábrát). Az alábbi ábra az 1990-es modell továbbfejlesztett változatát tartalmazza. Ennek oka, hogy ez a modell nagyobb hangsúlyt helyez a nemzetközi versenyképességet támogató hazai tényezőcsoportokra.

2.3. A versenyképesség értelmezése

Eddig nem határoztam meg a versenyképesség fogalmát. A fentieket is figyelembe véve azt a definíciót fogadom el Scott-Lodge (1985) alapján, amelyet a *Versenyben a világgal* c. kutatás kapcsán Chikán Attila (1995) fogalmazott meg a versenyképességre: A *nemzetgazdasági versenyképesség* egy nemzetgazdaság azon képességét jelenti, hogy a nemzetközi kereskedelem támasztotta követelmények megfelelően úgy képes létrehozni, termelni, elosztani és/vagy szolgáltatni termékeket, hogy közben saját termelési tényezőinek hozadéka növekszik.

Ez a definíció olyan gazdasági kategóriaként határozza meg a versenyképességet, amely a gazdasági hatékonyság fenntartását és növelését nyitott gazdaságban, az adott nemzetgazdaságban rendelkezésre álló és megújítható erőforrások felhasználásán keresztül állítja középpontjába. Központi eleme az alkalmazkodás, az alkalmazkodásra való képesség. A nyitott gazdaság annyiban fontos, hogy a gazdasági szereplők hatékonyságának igazodási pontját nem a hazai nemzetgazdasági elvárások adják, hanem az export és import, valamint a tőkebefektetések (képesség a termelési tényezők exportjára és importjára) határozzák meg. A versenyképesség nem öncél, hanem eszköz arra, hogy a nyitott gazdaságban az ott élők életszínvonala növekedjen. Gazdaságpolitikai szempontból ez a gazdasági növekedés (GDP) fenntartását és a foglalkoztatás lehető legnagyobb arányú fenntartását jelenti. A definíció központi eleme, hogy a nemzetközi kereskedelemben olyan termékek előállítására kell szakosodni, amelyek a termelési tényezők hozadékanak növekedéséhez vezetnek. Ez a tétel nincs ellentétben a nemzetközi gazdaságtan hagyományos elméleteivel. Azonban a versenyképességi kutatások arra hívták fel a figyelmet, hogy a termelési tényezőket tágabban kell értelmeznünk, a megújítható erőforrások kulcsfontosságúak, és ebben a tudás és ismeretek alkalmazása minden téren elsődleges.

2.3. ábra A nemzeti (helyi) versenyképességet meghatározó tényezők



Forrás: Porter, M.E. (1998a) p.211.

A nemzetgazdasági versenyképesség definícióval összhangban azokat a vállalatokat tekintjük versenyképesnek, amelyek pozitívan képesek hozzájárulni a nemzetgazdasági szintű versenyképesség teljesüléséhez. Tovább folytatva Chikán Attila (1995) definícióját ez azt jelenti, hogy a versenyképes vállalatok

- a társadalmilag elfogadható normák betartása mellett a számukra elérhető erőforrásokat minél nagyobb nyereségfolyammá képes transzformálni, és
- képesek a működését befolyásoló környezeti és a vállalaton belüli változások érzékelésére és az ezekhez való alkalmazkodásra annak érdekében, hogy a nyereségfolyam lehetővé tegye a tartós működőképességet.

A vállalati versenyképességre vonatkozó fenti definícióban kiemelkedő jelentősége van a társadalmilag elfogadható normáknak, ami írott (törvények és jogszabályok) és íratlan szabályok (az adott nemzetgazdaság társadalmi normái) betartását jelentik. E kapcsán itt rámutatok arra, hogy a versenyképesség terén az egyik leggyakoribb félreértés, és így a viták egyik gyökere is, hogy a közgazdaságtanban a tökéletes piaci verseny közepette zajló versenyt és az annak való megfelelést tételezik fel. Itt a Lisbon Group (1995) jelentésére utalok. Mind elméletileg mind pedig a gyakorlat szintjén megválaszolatlan kérdés, hogy a globális, a regionális és a nemzetgazdasági versenyt egyaránt feltételező verseny esetén a „globális” versenyt meghatározó piaci struktúrát milyen gazdasági és politikai szereplők befolyásolják ill. szabályozzák, és ebben milyen mozgástere marad a nemzetgazdaságoknak. További fontos feltevés és vitapont az, hogy zéróösszegű játéknak kell-e tekintenünk a globalizációt. Ezek a kérdések különösen élesen vetődnek fel kis nemzetgazdaságok esetében, bár azok a gazdaság hatókörén messze túlmutatnak (lásd, pl. The Group of Lisbon (1995), Korten (1996), Martin-Schuman (1998) és Schmidt (1999)).

A definíció másik vonását a nyereségfolyam, ami a vállalati alkalmazkodás alapvető feltételét jelenti, éppúgy, mint ahogyan a tulajdonosok által elvárt megtérülésnek is az alapját képezi.

A fenti versenyképességi definíció a nemzetgazdasági versenyképesség felől közelít ugyan, azonban a vállalati versenyképességnél állapotodik meg. Továbbra sem ismeretes olyan elmélet és kutatás amely a nemzetgazdasági és a mikroszinten (iparági és vállalati) versenyképességet képes lenne összekapcsolni. Az 5. fejezetben a versenyképesség több szintű megközelítésére teszek javaslatot. Úgy tűnik, hogy a globalizáció jelensége alaposan összekuszálta az egyes tudományterületek határait. Ezt foglalja össze az alábbi ábra. A globális (transznacionális, a kettőt szinonimaként használok) vállalatok irányításához mindaz a gazdálkodástani ismeret szükséges, ami a csak hazai piacokra termelő vállalatok esetében. A nemzetközi, határokon átnyúló működés azonban új dimenzióját jelenti a vállalati működésnek. Az ilyen vállalatokról és legfőbb működési közegük sajátosságairól a 6.1. fejezetben szólok részletesebben.

A közgazdaságtan hagyományos kereteit a termelési tényezők áramlásának kutatása fessegeti. Ezek az áruk megújítható és minőségükben értékelt áruk, amelyek a globális vállalatok tevékenysége következtében áramolnak. Speciális területet, és kihívást jelentenek a regionális integrációk, amelynek egyik alaptípusát az Európai Unió jelenti. Ebben az esetben ugyanis nemzetgazdaságok politikáinak összehangolásáról is szó van, amely érinti a nemzetgazdaságok közötti korábbi hagyományos kapcsolatokat éppúgy, mint ahogyan a globális vállalatokat. Az Európai Unióról részletesebben a 3. fejezetben szólnunk.

2.4. ábra A közgazdaságtan, a gazdálkodástan és a globális vállalatok



A 2. fejezetben összefoglalt elméleti áttekintésében Kornai János (1999) rendszerparadigma koncepciójára támaszkodva tárgyaltam az egyes szakdiszciplínák megközelítéseit és összegeztem a versenyképességre vonatkozó megállapításaimat. Az alábbiakban arra vállalkozom, hogy a rendszerparadigma jellemzőit a tárgyalt megközelítések alapján összefoglaljam, s áttekintsem: vajon a versenyképességi kutatások problémafelvetése és eredményei rendszerparadigmának nevezhetők-e?

2.4.táblázat A versenyképességi kutatások és a rendszerparadigma

Szempontok és rövid kifejtésük		Versenyképességi kutatások
Fókusz	egész és rész közötti kapcsolat	igen
Tárgya	nagy transzformációk és átalakulások közepette tartósan fennálló intézmények, melyek között a gazdasági, politikai és kulturális események és folyamatok lezajlanak	igen
Tudományos háttér	több részdiszciplína	igen
Időhorizont	longitudinális összefüggés a fennálló szervezet és a történelmi folyamatok között	igen
Preferenciák	a rendszer termékei	?
Vizsgálati módszer	Összehasonlítás	igen
Legfőbb sajátosság	a rendszerspecifikus visszasságok felismerése és feltárása	?

A fenti táblázatban a 7 szempont közül 5 szempont esetében igen válasz szerepel. A vizsgálatok fókuszaiban a vállalatok (mint rész) és a nemzetgazdaság teljesítőképességének (mint egész) vizsgálata állt. A kutatások tárgya a nyitottá váló nemzetgazdaságok és a globalizáció közepette a vállalatok és a kormányzatok fellépése a nemzetgazdaság teljesítményének növelése érdekében. A kutatások több részdiszciplínára kell, hogy támaszkodjanak, amelyek a fenti érvelésben a

közgazdaságtan különböző területei és a gazdálkodástani megközelítések és diszciplínák voltak. Az időhorizontot tekintve a versenyképességi kutatások longitudinális, több évet átfogó kutatások voltak, a legfontosabb vizsgálati módszerük pedig az összehasonlítás volt. Két szempont esetében szerepel a fenti táblázatban kérdőjel, mivel ezekkel a fentiekben nem foglalkoztam. Az egyik a preferenciák szempontja, a másik pedig a legfőbb sajátosság, ami Kornai (1999) megfogalmazása szerint a rendszerspecifikus visszasságok felismerését és feltárását foglalja magába. A preferenciák kapcsán igenlő válasz adható, amennyiben a versenyképességi kutatások a hagyományos közgazdaságtan és a kapitalizmus alaptételeivel számolnak. A legfőbb sajátosság kapcsán pedig szintén igenlő válasz adható, amennyiben az egyrészt a meglévő elméleti rendszerek hiányosságaira hívta fel a figyelmet, másrészt ráirányította a figyelmet a globalizáció jelenségére, ami további kutatásokra érdemes visszasságokat vet fel.

A fejezethez felhasznált irodalom

Ansoff, Igor (1965) Corporate strategy, Peguin Books

Archibald, G.E. (1987) firm, theory of, in Eatwell; J.-Milgate, M. - Newman, P. (eds) (1987) The New Palgrave. A Dictionary of Economics, vol.2., pp.356-363

Balassa Béla (1990) Nemzetközi kereskedelem és gazdasági növekedés, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest

Bartlett, Christopher A. - Ghoshal, Sumantra (1989) Managing Across Borders. The Transnational Solution, Harvard Business School Press, Boston, MA

Bartlett, Christopher A. - Ghoshal, Sumantra (1991) Global Strategic Management: Impact on the New Frontiers of Strategy Research, Strategic Management Journal, vol. 12, pp.5-16

Bock Gyula - Martin Hajdu György - Réz András - Tóth Ferenc (1991) Nemzetközi gazdaságtan, Aula Kiadó, Budapest

Buckley, P. J. - Casson, M. C. (1998) Models of Multinational Enterprise, Journal of International Business Studies, 29:1, 1st quarter, pp.21-44

Cameron, Rondo (1998) A világgazdaság rövid története a kőkorszaktól napjainkig [A Concise Economic History of the World], 2. kiadás, Maecenas Könyvek, Budapest - Talentum Kft.

Caves, R. E. (1982) Multinational Enterprise and Economic Analysis; Cambridge University Press

Caves, R. E. (1989) International Differences in Industrial Organization, in Shmalensee, R. - Williy, R. D. (1989) Handbook of Industrial Organization, Elsevier Science Publishers B.V., vol. II, pp.

Caves, R. E. (1998) Research on International Business: Problems and Prospects; Journal of International Business Studies, 29:1, 1st quarter, pp.5-19

Chatterjee, Srikanta (1994) Ten Years on: an Appraisal of New Zealand's Economic Restructuring 1984-1994, *International Journal of Social Economics*, vol.23, no.10-11., pp.23-45

Chikán Attila (1995) A versenyképesség fogalmáról, kézirat, *Versenyben a világgal* kutatási program, kézirat, BKE Vállalatgazdaságtan tanszék, Budapest, július

Chikán Attila (1996) A Versenyben a világgal - A magyar gazdaság nemzetközi versenyképességének mikrogazdasági tényezői, kutatási programismertető, *Versenyben a világgal* kutatási program, kézirat, BKE Vállalatgazdaságtan tanszék, Budapest, április

Chikán Attila (1997a) Jelentés a magyar vállalati szféra versenyképességéről, *Versenyben a világgal* kutatási program, kézirat, BKE Vállalatgazdaságtan tanszék, Budapest

Chikán Attila (1997b) Vállalatgazdaságtan, Aula Kiadó, Budapest

Chipman, J. S. (1987) international trade, in Eatwell; J.-Milgate, M. - Newman, P. (eds) (1987) *The New Palgrave. A Dictionary of Economics*, vol.2., pp.922-955

Clark, T. - Salaman, G. (1998) Telling Tales: Management Gurus' Narratives and the Construction of Managerial Identity; *Journal of Management Studies*, 35:2, March, pp. 137-161.

Coase, Ronald H. (1937) The Nature of the Firm, *Economica*, No.4., pp. 386-405.

Cox, Andrew (1997) Business Success. A Way of Thinking about Strategy, Critical Supply Chain Assets and Operational Best Practice, Earlsgate Press

Crocomb G. T. - Enright, M. J. - Porter, M. E. (1991) Upgrading New Zealand's Competitive Advantage, Auckland; New Zealand: Oxford University Press

Csernenszky László (1997) Versenyképesség gazdaságpolitikai és iparpolitikai megközelítésben, háttér tanulmány, *Versenyben a világgal* kutatási program, BKE Vállalatgazdaságtan tanszék, Budapest, június

Daems, Herman (1997) Competitiveness and Growth. Formulating and Implementing Industrial Policy in a Region, előadás a Versenyképes vállalat, versenyképes gazdaság - ahogy a külföld látja c. nemzetközi konferencián, Budapest

Daniels, John D.- Radebaugh, Lee H. (1998) International Business. Environments and Operations, 8th ed., Addison Wesley Longman, Inc.

Dertouzos; M. L. - Lester, R. - Solow, R. M. (1987) Made in America. Regaining the Productivity Edge, Harper Perennial, New York

Dunning, John, H (1996) Globalisation, Foreign Direct Investment and Economic Development, *Economics and Business Education*, vol.4., no.13, Summer, pp.46-51

Elfring, Tom - von Raaij, Fred (1995) Research in Management Sciences; The Challenge of Double Integration, in van Baalen, Peter (ed.) *New Challenges for Business Schools*, Rotterdam School of Management, Erasmus University Rotterdam, Rotterdam

Findrik Mária - Szilárd Imre (2000) Nemzetközi versenyképesség. Képességek versenye, Kossuth Kiadó, Budapest

Francis, A. (1989) The Concept of Competitiveness, in Francis, A. and Tharakan, P.K.M. (ed) (1989) The Competitiveness of European Industry; Routledge; London and New York

Francis, A. (1992) The Process of National Industrial Regeneration and Competitiveness, Strategic Management Journal, Vol.13., pp.61-78.

Francis, A. and Tharakan, P.K.M. (ed) (1989) The Competitiveness of European Industry; Routledge; London and New York

Gáspár Tamás - Kacsirek László (1997) Az iparágon belüli külkereskedelem - elméleti keretek és a magyar külkereskedelem szerkezetének jellemzői. Egy konkrét példa: a gépipar, műhelytanulmány, *Versenyben a világgal* kutatási program, kézirat, BKE Vállalatgazdaságtan tanszék, Budapest, június

Guisinger, S.- Brewer, Th.L. (1998) Introduction to the Symposium (Symposium on Cabe's 1996 look, 2nd.ed. of his 1982.); Journal of International Business Studies, 1st quarter, pp. 1-3.

Hall, Rober E. – Taylor, John B. (1991/1997) Makroökonómia, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó

Harrington; Jr., J. E. (1987) strategic behaviour and market structure; in Eatwell; J.- Milgate, M. - Newman, P. (eds) (1987) The New Palgrave. A Dictionary of Economics, vol.4., pp. 513-516

Hayek, Friedrich A. (1991) Út a szolgáshoz, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest

Honvári János (szerk) (1997) Magyarország gazdaságtörténete a honfoglalástól a 20. sz. közepéig, Aula Kiadó, Budapest

Irwin, Douglas A. (1996) The United States in a New Global Economy? A Century Perspective, American Economic Review, vol.86, no.2, pp.41-46

Johnson, G. - Scholes, K.(1999) Exploring Corporate Strategy, 5th ed., Prentice Hall Europe

Kay, J. (1993) Foundations of Corporate Success. How Business Strategies Add Value, Oxford University Press, Oxford

Khun, Thomas S. (1984) A tudományos forradalmak szerkezete, Gondolat Kiadó, Budapest

Kollár Zoltán - Palánkai Tibor (szerk) (1989) Integrációs rendszerek a világgazdaságban, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó

Kornai János (1999) A rendszerparadigma, Közgazdasági Szemle, szeptember, pp. 585-599.

Korten, C. David (1996) Tőkés társaságok világalma, [When Corporations Rule the World], Magyar Kapu Alapítvány, Budapest

- Krugman, Paul R. - Obstfeld, M. (1997) International Economics. Theory and Policy, 4th ed; Addison-Wesley Longman
- Krugman, Paul R. (1989) International Organization and International Trade, in Shmalensee, R. - Williy, R. D. (1989) Handbook of Industrial Organization, Elsevier Science Publishers B.V., vol. II, pp.1079-1123
- Krugman, Paul R. (1991) Myths and Realities of US competitiveness, Science, November 8, p.811-815 and in Krugman, P. R. (1996a) Pop Internationalism; The MIT Press, p.87-103
- Krugman, Paul R. (1994) Competitiveness: A Dangerous Obsession, Foreign Affairs, March-April p.28-44 and in Krugman, P. R. (1996a) Pop Internationalism; The MIT Press, p.3-34
- Krugman, Paul R. (1996a) Pop Internationalism; The MIT Press
- Krugman, Paul (1994) Competitiveness: Does it Matter?, Fortune, March 7, pp.71-74
- Krugman, Paul (1996b) A Country is not a Company, Harvard Business Review, January-February, pp.40-51.
- Krugman, Paul R. (1996c) The Adam Smith Address: What Difference Does Globalization Make?, Business Economics, January, pp.7-10
- Lawrence, P. R. - Lorsch, J. W. (1967) Organization and Environment. Managing Differentiation and Integration; Graduate School of Business Administration; Harvard University, Boston
- Lock, Robert R. (1988) Management and Higher Education since 1940. The Influence of America and Japan on West Germany, Great Britain, and France, Cambridge University Press
- Lodge, George C. - Vogel, Ezra F. (eds) (1987) Ideology and National Competitiveness. An Analysis of Nine Countries, Harvard Business School Press, Boston, MA
- Majoros Pál (1997) A külgazdasági teljesítmény mint a nemzetközi versenyképesség közvetlen mércéje illetve mint a technikai színvonal közvetett jelzője, műhelytanulmány, Versenyben a világgal kutatási program, BKE Vállalatgazdaságtan tanszék
- Mankiw, Gregory N. (1997/1999) Makroökonómia, Osiris kiadó, Budapest
- Martin, Hans Peter - Schuman, Harald (1998) A globalizáció csapdája. Támadás a demokrácia és a jólét ellen [Die Globalisierungsfalle. Der Angriff auf Demokratie und Wohlstand], Perfekt Kiadó, Budapest
- Milgrom, P. - Roberts, J. (1992) Economics, Organization and Management; Prentice-Hall International Editions
- Mintzberg, H. - Ahlstrand, B. - Lampel, J. (1998) Strategy Safari; Prentice Hall Europe
- Mises, Ludwig von (1981) Socialism. An Economic and Sociological Analysis, Liberty, Indianapolis
- OECD (1996) Industrial Competitiveness, OECD Paris

- Ohmae, K. (1985) *Triad Power. The Coming Shape of Global Competition*; The Free Press
- O'Shaughnessy, Nicolas J. (1996) Michael Porter's Competitive Advantage Revisited, *Management Decision*, 34/6, pp.12-20
- Palánkai Tibor (1999) *Az európai integráció gazdaságtana*, Aula Kiadó, Budapest
- Penrose, Edith T. (1966) *The Growth of the Firm*, Oxford Basil Blackwell, 2nd reprint
- Piper, Nikolaus (1997) *Nagy közgazdászok az ókortól napjainkig (Die Grossen Ökonomen. Leben und Werk der Wirtschaftswissenschaftlichen Vordenker)*, Kossuth kiadó, Budapest
- Polányi Károly (1997) *A nagy átalakulás*, Mészáros Gábor Kiadása, Budapest
- Porter, M. E. (ed.) (1986a) *Competition in Global Industries*, Harvard Business School Press, Boston
- Porter, M. E. (1986b) *Competition in Global Industries: A Conceptual Framework*, in Porter, M. E. (ed.) (1986a) *Competition in Global Industries*, Harvard Business School Press, Boston, pp. 15-60.
- Porter, M. E. (1980/1993) *Versenysztratégia. Iparágak és versenytársak elemzési módszerei*, Akadémia Kiadó, Budapest, angolul: Porter, M.E.(1980) *Competitive Strategy. Techniques for Analyzing Industries and Competitors*, The Free Press, New York
- Porter, M. E. (1985) *Competitive Advantage. Creating and Sustaining Superior Performance*; The Free Press
- Porter, M. E. (1990) *Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, New York
- Porter, M. E. (1998a) *On Competition*, Harvard Business School Press
- Porter, M. E. (1998b) *Clusters and Competititon: New Agendas for Companies, Governments, and Institutions*, in Porter, M.E. (1998a) *On Competition*, Harvard Business School Press, pp.197-287
- Prahalad, C.K. - Hamel, G. (1990) *The Core Competence of the Corporation*, Harvard Business Review, May-June, pp. 79-91.
- Quah, Danny T. (1996) *Regional Convergence Clusters Across Europe*, European Economic Review, vol.40, pp.951-958
- Reiter, S. (1987) *efficient allocation*, in Eatwell; J.-Milgate, M. - Newman, P. (eds) *The New Palgrave. A Dictionary of Economics*, vol.2., pp.107-120
- Rodrik, Dani (1997) *Has Globalization Gone Too Far?*, California Management Review, vol.39., no.3., Spring, pp.29-53
- Rugman, A. R. - Versteke, A. (1998) *Multinational Enterprises and Public Policy*; Journal of International Business Studies, 29:, 1st quarter, pp.1 15-136
- Rumelt, R. P. - Schendel, D. - Teece, D. J. (1991) *Strategic Management and Economics*, Strategic Management Journal, vol.12., pp.5-29

- Samuelson, P. A. (1976) Economics. International Student Edition, 10th ed., McGraw Hill
- Samuelson, Paul A. - Nordhaus, William D. (1988) Közgazdaságtan I-III., Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó
- Schendel, D. (1991) Editor's Comments on the Winter Special Issues, Strategic Management Journal, vol.12., pp.1-3
- Scherer, F. M. (1980) Industrial Market Structure and Economic Performance; 2nd ed., Rand McNally College Publishing Co.
- Schmalensee, R. (1987) industrial organization, *in* Eatwell; J.-Milgate, M. - Newman, P. (eds) The New Palgrave. A Dictionary of Economics, vol.2., pp.803-808
- Schmidt, Helmut (1999) A globalizáció. (Globalisierung. Politische, Ökonomische und Kulturelle Heraus-Forderungen), Európa Könyvkiadó, Budapest
- Schumpeter, Joseph A. (1942) Capitalism, Socialism, and Democracy, Harper, New York
- Scott, B. R. - Lodge, G. C. (1985a) US Competitiveness in the World Economy, Harvard Business School Press
- Scott, Bruce R. (1985b) U.S. Competitiveness: Concepts, Performance, and Implications, *in* Scott, Bruce R. - Lodge, George C. (1985) US Competitiveness in the World Economy, Harvard Business School Press, Boston, MA, pp.13-71.
- Scott, Bruce R. (1985c) National Strategies: Key to International Competition, *in* Scott, Bruce R. - Lodge, George C. (1985a) US Competitiveness in the World Economy, Harvard Business School Press, Boston, MA, pp. 71-143.
- Sleuwaegen, L. (1988) Multinationals, the European Community and Belgium: the Small-Country Case, *in* Dunning, J. H. - Robson, P. (eds) (1988) Multinationals and the European Community, Basil Blackwell, Oxford-New York, p.153-170
- Szamuely László – Csaba László (1998) Rendszerváltozás a közgazdaságtanban – közgazdaságtan a rendszerváltozásban, Közgazdasági Szemle Alapítvány, Budapest
- Szentes Tamás (1999) Világgazdaságtan I. kötet. Elméleti és módszertani alapok, Aula Kiadó
- The Economist (1997) Puzzling failure of economics and Play it again Samuelson; August 23rd, p.13 and p.60 respectively
- The Group of Lisbon (1995) Limits to Competition, The MIT Press, Cambridge, MA - London, England
- Toh, M. H. - Tan, K. Y. (1998) Competitiveness of the Singapore Economy. A Strategic Perspective, Singapore University Press
- Tóth Tamás (szerk) (1998) Külgazdaságtan, Aula Könyvkiadó, Budapest
- Török Ádám (1986) Komparatív előnyök, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó
- Török Ádám (1989) Komparatív előnyök, versenyképesség, piacműködés, Ipargazdasági Szemle, 3. szám, pp. 23-34.

Török Ádám (1996) A versenyképesség-elemzés egyes módszertani kérdései, műhelytanulmány, *Versenyben a világgal* kutatási program, BKE Vállalatgazdaságtan tanszék, Budapest

Török Ádám (1997) Mire alkalmas a kínálatorientációs gazdaságpolitika? Közgazdasági Szemle, október, pp. 821-847.

Varian, Hal R. (1987/1991) Mikroökonómia középfolon. Egy modern megközelítés. (Intermediate Microeconomics. A Modern Approach), Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó

Vernon, R. (1968) *Manager in the International Economy*; Prentice-Hall Inc, Englewood Cliffs, New Jersey

Wernerfelt, B. (1984) A Resource-based View of the Firm, *Strategic Management Journal*, Vol.5., pp. 171-180.

Williamson, Oliver E. (1985) *The Economic Institutions of Capitalism*, New York, Free Press

Zysman, J. - Tyson, L. (eds) (1983) *American Industry in International Competition. Government Policies and Corporate Strategies*, Cornell University Press, Ithaca and London

3. Az Európai Unió és a versenyképesség

Az alábbiakban azt fogom áttekinteni, hogy az EU szintjén milyen célkitűzések és politikák szolgálják a versenyképességet, ezek a döntéshozatal folyamatában hol helyezkednek el, és hogy a 90-es években az Európai Unióban milyen versenyképességre irányuló megfogalmazások és javaslatok születtek. Az áttekintésben egyrészt az Európai Bizottság elemzéseire és javaslataira támaszkodom, másrészt a magyar nyelven megjelent munkákra, így Palánkai (1999), Hiritis (1995), Blahó (szerk) (2000), Inotai-Tamás (1996), Halm-Körösi (szerk) (1996) és Hargitainé et. al. (1995) kötetekre. A fejezetben azokra a vonatkozásokra igyekszem összpontosítani, amelyek az iparági versenyképesség szempontjából kiemelkedők. Az alábbiakban a EK és az EU kifejezéseket ill. rövidítéseket szinonimaként használom.

Az Európai Unió számára a versenyképesség az Egyesült Államokhoz valamint Japánhoz és a Távol-Kelethez képest jelenik meg kihívásként. Az EU versenyképességének célja, hogy az Európai Unió ezekkel a régiókkal szemben, lényegében a Triád másik két meghatározójával szemben megőrizze és fenntartsa gazdasági teljesítőképességét. Az EU versenyképességének kérdése tehát azt jelenti, hogy EU szinten milyen elvek, politikák és szabályok szolgálják ennek a világgazdasági pozíciónak a fenntartását. A tradicionálisan értelmezett Triád felfogásban - USA, Japán, EK - az EU önálló világgazdasági szereplőként jelenik meg, (pl. az OECD-ben, WTO-ban), amelynek azonban sajátossága, hogy mint jelentős nemzetgazdaságokat magába foglaló szervezet, kettős szerepben lép fel: mint gazdasági integráció és mint domináns nemzetgazdaságainak érdekképviselője. Az EU ilyen szempontból a korábbiakhoz képest új szintet képviselő, sajátos szereplőként van jelen a nemzetgazdaságokból álló világgazdaságban. Az EU meghatározó nemzetgazdaságai továbbra is jelentős szereplők - pl. Anglia, Franciaország, Németország -, és az EU tagországokkal együtt az EU-t alkotva, mint a gazdasági integrációt befolyásoló szereplők is meghatározók. E jelenség a globalizáció egyik olyan sajátossága, amelyik további kutatásokra érdemes. Az alábbiakban az EU belső, intézményi működésére koncentrálok, leszögezve, hogy a versenyképesség szempontjából az EU-t a Triád egységes és önálló szereplőjének tekintem. Ennek is köszönhető, hogy az alábbi áttekintésben az EU intézményi tárgyalása és bemutatása dominál.

Az EU versenyképességének másik aspektusa a disszertáció szempontjából az, hogy a csatlakozni szándékozó magyar gazdaságnak milyen keretek közé kell beilleszkednie. E kérdés vizsgálatára azért is sor kerül, mert a „piaci verseny nyomásának való megfelelés, mint kritérium gyakorlatilag versenyképességi követelményeket támaszt az újonnan csatlakozókkal szemben. A viták ezzel kapcsolatosan nem csak onnan származnak, hogy a kritérium teljesítésének paraméterei nem világosak, hanem jogos az az érv is, hogy az ilyen követelmények túlzóak”, írja Palánkai (1999, p.366) az EU és a Közép-Kelet-Európai országok számára meghatározott ún. koppenhágai tagsági kritériumok teljesíthetősége kapcsán.⁴

⁴ Ennek a két kérdésnek a vizsgálata nem volt tárgya a disszertáció alapját képező Versenyben a világgal c. kutatási programnak, ami arra vezethető vissza, hogy az integrációval kapcsolatos hazai kutatások,

3.1. Az Európai Unió célkitűzései és a versenyképesség

Az EK létrehozását a Római Szerződések szerint a szerződő felek azért határozták el, mert „eltökélt szándékuk az Európa népei között még szorosabb unió alapjainak megteremtése, országai gazdasági és társadalmi fejlődésének biztosítása az Európát megosztó határok közös cselekvéssel való megszüntetése által. Megerősítik, hogy erőfeszítéseik lényegi célja népeik élet- és munkakörülményeinek folyamatos javítása.” (Hiritis, p.62.).

A versenyképesség szempontjából vizsgálva az Európai Uniót, az 1957. évi Római Szerződések keretében aláírták az Európai Gazdasági Közösségről szóló szerződés 2. cikkelye „leszögezi, hogy az EK célja „az egész Közösségben előmozdítani a gazdasági tevékenység harmonikus fejlődését, a folyamatos és kiegyensúlyozott növekedést, a stabilitás megerősödését, az életszínvonal gyorsabb emelkedését és szorosabb kapcsolatokat a Közösség államai között.” (Hiritis, pp.60-61) Ezt különböző területekre vonatkozó célkitűzések, és azok megvalósulása, az egységes piac létrehozása szolgálja. Az 1987. július 1-jével életbe lépett Egységes Európai Okmány (Single European Act) építi be a Római Szerződésbe az addigi fejlődés legfontosabb eredményeit, és határozza el az egységes belső piac létrehozását, amelynek határidejét 1992. december 31-ében szabták meg. A megvalósítás alapját adó Fehér Könyv szerint „az egységes európai piac érdekében a különböző fizikai, technikai és pénzügyi (fiskális) akadályok felszámolására van szükség” (Palánkai, 1999., p.85.) Ennek területei a következők:

- A személyek, áruk, a szolgáltatások és a tőke áramlását gátló fizikai akadályozó tényezők lebontása. Több lépcsőben valósult meg, idesorolható az 1985-ben megkötött Schengeni Egyezmény is.
- A kialakuló piacon a verseny tisztaságát biztosító rendszer bevezetése és működtetése, gyakorlatilag a versenyszabályozás.
- A technikai akadályok lebontása az egységes piac működéséhez szükséges törvényi keretek kialakítása, és a tagállamok szabályozásának összehangolása révén. Idesorolhatjuk a nemzeti szabványok és előírások kötelező kölcsönös elismerését, az egységes szabványokra vonatkozó szabályozás kötelező európai harmonizálását és egységesítését, valamint az új szabványok vagy előírások bevezetésénél előzetesen kötelező közösségi notifikációs eljárást. Gyakorlatilag a gyártásra és a termékekre vonatkozó szabványok, szabályozás és irányelvek tartoznak ide.
- A piacot szolgáló indirekt adózáshoz közelítő rendszer kialakítása. Ez két területet érint, a forgalmi adók és a vállalati adóztatás harmonizálását.

A fenti célok két különböző politikai döntéshozatali folyamatban valósulnak meg. Egyrészt az EU egésze szintjén, másrészt a tagországokban külön-külön, de egymással összhangban folytatott politika révén. A közös politika kialakítása különösen az alábbi területeken fontos:

munkák és publikációk 1995-öt követően, a magyar kormány 2004/1995(I.20.) határozata eredményeként vettek nagyobb lendületet, amit a hivatkozott hazai irodalomlista is szemléltet.

- Közös politika kialakítása a mezőgazdaságban, a közlekedésben és a kereskedelemben. Ez utóbbi területen el kell törölni az árucikkek és szolgáltatások EU-n belüli kereskedelmének mennyiségi és vámokkal való korlátozását, és közös kereskedelempolitikát kell kialakítani a harmadik országokból érkező importra vonatkozó közös vámtarifákkal.
- A termelési tényezők Közösségen belüli áramlását gátló tényezők felszámolása. Ennek célja, hogy az árucikkek, szolgáltatások és termelési tényezők piacának növekedése tegye lehetővé a munkamegosztás javítását a termelési allokációjában és a cserében. Ha lehetséges, a közösség ezt „a szabad piac és a teljes szabadverseny feltételei között próbálja elérni. /.../ Az EK szerződéseiben foglaltakat figyelembe véve úgy pontosíthatnánk, hogy a verseny csak egy eszköz egy jól meghatározott cél eléréséhez.” (Hiritis, p.62).

Az Európai Tanácsot az 1974-es párizsi csúcstalálkozót követően hozták létre, hogy „lehetővé tegye az állam- és kormányfők rendszeres, őszinte és bizalmas hangvételű véleménycseréjét, amely az európai integráció fejlődésének egyik nélkülözhetetlen velejárója” (Palánkai, 1999, p.193.). Elvileg a Tanács az Európai Unió legfőbb politikai döntéshozó szervezete, azonban az egész Unió működése csúcstalálkozók körül és között zajlik, a legfontosabb döntések pedig éppen a csúcstalálkozókra születnek, összegzi a Tanács szerepét napjainkban Palánkai (1999, p.195.). A Római Szerződések alapján 1965-ben hozták létre (Egyesülési Szerződés, 1965) az Európai Közösségek (Unió) Tanácsot és az Európai Közösségek Bizottságát (European Commission). Az Európai Unió Tanácsa a jogszabályalkotás elsődleges, de nem kizárólagos felelőse, a tagállamok közötti magas szintű kapcsolatok színtere, a költségvetés meghatározója. A Bizottság az Európai Unió szupranacionálási szerve, amelynek a közösségi érdekek és a közösségi politikák megtestesítése a feladata. (Palánkai, 1999, p.209.) A Római Szerződések kidolgozói a „Bizottságot egy nemzetközi „tervezőcsoportnak” képzelték el, amelynek fő feladata, hogy megtervezze az alapszerződésekben megjelölt célok elérésének módját.” (Halm-Kőrösi, (szerk), 1996, p.40.) A Bizottság 1999-es reformjáig Főigazgatóságok (Directore General – DG) keretében látta el feladatait. A Főigazgatóságok közül a versenyképességgel, annak vizsgálatával és javaslatok megfogalmazásával legközvetlenebbül a DG III. – Ipari Ügyek Főigazgatósága foglalkozott. Az 1999-es reformok első lépcsőjeként az addig számokkal jelölt főigazgatóságokat közérthetően nevezték el, és részben az addigi struktúra is megváltozott. A Bizottság szerepe a jogalkotásban kiemelkedő. A Bizottság tevékenysége Hiritis (1995) és Palánkai (1999) alapján az alábbi csoportokba sorolható:

- *Közösségi intézkedések kezdeményezője*

A Bizottság a közös politikák által átfogott területeken kezdeményezési joggal rendelkezik. Ennek keretében stratégiákat kezdeményez, és megtervezi az életbe léptetésükhöz szükséges részletes intézkedéseket. A Bizottság végrehajtási szabályokat fogad el a Szerződések rendelkezései és az Európai Unió Tanács által hozott jogszabályok számára a különböző politikák megvalósítása érdekében. Ez a jogosítványa a Bizottságnak oly erős, hogy előterjesztése nélkül gyakorlatilag a Tanács nem alkothat törvényt olyan kérdésben, amelyben nem kapott előterjesztést a Bizottságtól.

- *A Közösség végrehajtó testülete, a szerződések teljesítésének ellenőre*

Örködik a Közösség felett, és biztosítja, hogy a szerződések rendelkezéseit és a Közösség döntéseit a tagországok betartsák. Ebből következően a Szerződések szabályait kormányokra, vállalatokra, személyekre kiterjedő egyedi esetekben alkalmazza. Hatáskörébe tartozik a „biztosítéki záradék” alkalmazása, azaz a Szerződések szabályai alól kivételes esetekben és korlátozott időre szóló engedély megadása. A Közösség döntéseinek betartatása érdekében, ha szükséges, Bírósághoz fordul.

A Közösség intézkedéseinek betartására bizonyos adminisztratív, valamint korlátozott döntéshozói jogosítványokkal rendelkezik. Ebben a minőségében kezeli a közösségi alapokat, így többek között az Európai Regionális Fejlesztési Alapot (European Regional Development Fund), a Kohéziós Alapot (Cohesion Fund), és a közép-kelet-európai országok számára jóváhagyott segélyprogramokat (PHARE).

- *Normaalkotás*

A Bizottság elsősorban a Európai Unió Tanácsa által alkotott szabályok végrehajtására bocsáthat ki normákat, és önálló jogalkotási jogkörrel is rendelkezik. Különösen az európai integráció kezdeti, majd az egységes piac megteremtésének időszakában bocsátott ki számos rendeletet, irányelvet vagy döntést. Az utóbbi időszakban a végrehajtói és ellenőrzési funkciója kerül előtérbe.

- *A költségvetésben játszott szerep*

Az előkészítés mellett a költségvetés bevételi oldalának az ellenőrzése is a Bizottság hatáskörébe tartozik. A kiadási oldalon szerepe kevésbé egyértelmű, mivel a különböző alapok kezelésében eltérő elvek érvényesülnek.

- *Külső képviselet*

Ebbéli minőségében ellátja az EU nemzetközi képviseletét (pl. WTO, OECD), az Unió nevében tárgyal pl. a nemzetközi kereskedelemmel kapcsolatos ügyekben.

A fentiek alapján a versenyképesség szempontjából a Bizottságnak kiemelkedő szerepe van, különösen kezdeményező, normaalkotó és végrehajtói jogosítványai következtében. Így a Bizottság jelentései, irányelvei és rendelkezései nagymértékben befolyásolják az EU, és azon belül az egységes piac kapcsán az egyes iparágak versenyképességét.

3.2. A versenyképességet szolgáló elképzelések és programok

Az EU politikái közül négy, az általam felfogott versenyképesség szempontjából meghatározó politikát emelek ki: az egységes piacra, a kereskedelempolitikára, az iparpolitikára és a regionális politikára vonatkozókat.

3.2.1. Az egységes piac

Az egységes piacra vonatkozóan a „Római Szerződésben az áll, hogy célkitűzéseit „egy közös piac létrehozásán és a tagállamok gazdaságpolitikájának fokozatos egymáshoz közelítésén keresztül” éri el. A közös piac azonban nem valósult meg a piaci erők hatására. /.../ A piac egységesítése az Egységes Európai Okmány elfogadása nyomán és közvetlen cselekvésként következik 1992-ben, a Római Szerződés aláírása után 35 évvel.” (Hiritis, 1995, p.70) Az egységes piac megteremtéséhez két feltétel teljesülése szükséges:

- az árucikkek, szolgáltatások és termelési tényezők forgalmát akadályozó tényezők eltörlése, és
- a piaci versenyt felügyelő közös szabályok.

E két feltétel közül az elsővel foglalkozunk részletesebben, és kitérünk arra, hogy az egységes piacnak milyen várható előnyei vannak.

Az árucikkek szabad áramlását a tagországok közötti a vám és a nem vámjellegű korlátozások leépítésével lehet elérni. A vámok és a mennyiségi megszorítások eltörlése, valamint a külső kereskedelemre érvényes közös vámtarifák elfogadása jelentős lépés ezen a területen. Azonban a nem vámjellegű akadályok közül – pl. termékszabályozási, műszaki, biztonsági, egészségügyi, környezetvédelmi és fogyasztóvédelmi szabványok, minőségi szabályozás -, valamint a tagországok különböző közvetett adóztatási eljárásai miatt jó néhány megmaradt és újjá is született. Éppen ezért Hiritis (1995, pp.70-71) véleménye szerint az egységes piac megteremtésében olyan törvényi rend megteremtésének és hatékony érvényesítésének van kulcsszerepe, amely képes

- a piac egyesítését gátló technikai jellegű különbségek megszüntetésére,
- az adózási rendszereknek és az adók mértékének összehangolt egymáshoz közelítésére, és
- a belső szabványok kölcsönös elismerésére, amelyek csak az alapvető egészségi és biztonsági követelmények összehangolása során megfogalmazott követelményeknek vannak alávetve.

Mint az egységes piacra vonatkozó célkitűzéseknél láttuk, ezek a szempontok nemcsak az áruk és szolgáltatások, hanem, más-más tartalommal, a tőke és a munkaerő szempontjából is kiemelkedően fontosak.

Az *egységes piac előnyei* kapcsán Hiritis (1995) a hatékony közös piac megteremtésének útjában álló költségnövelő akadályok két csoportját azonosította, a vám- és nem vámjellegű költségnövelő, és a piacra való belépést akadályozó tényezőket. E tényezők megszüntetése, ill. további csökkentése a mikroökonómia érvelését követve várhatóan költségcsökkenésekkel járna, amelyek abból fakadnának, hogy az erősödő verseny az erőforrások hatékonyabb elosztásához vezetne, megteremtődne a hatékonyabb volumengazdaságosság kihasználásának az alapja, a termelés és a csere a komparatív előnyök szerinti specializációja valósulhatna meg, valamint könnyebben hozzá lehetne jutni az újításokhoz és új eljárásokhoz. A költségcsökkenés várhatóan ahhoz vezetne, hogy az EU-n belül átrendeződne a termelés és az áruforgalom, javulna a hatékonyság és növekedne a termelés, és a javuló versenyképesség következtében jobb nemzetközi teljesítményt tudna az EU felmutatni.

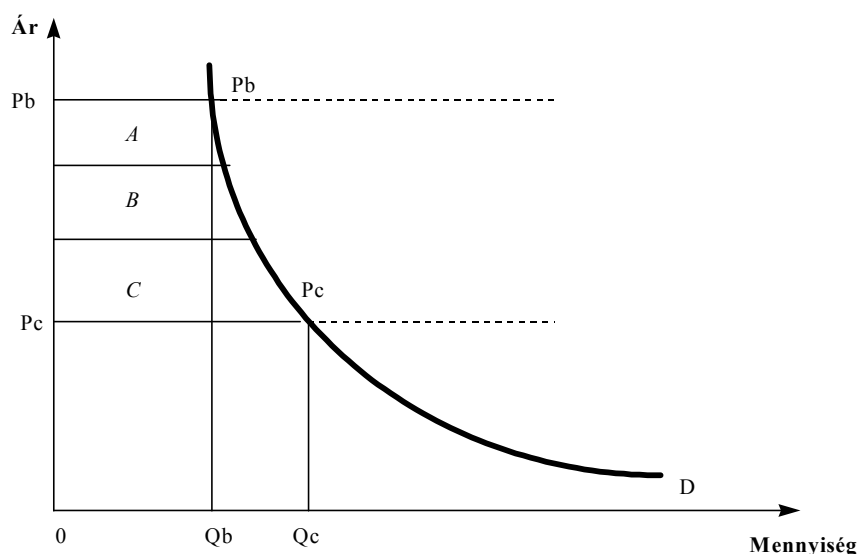
A fenti tényezőkől származó összesített előnyök pénzbeli és időbeli előrejelzése azonban bonyolult folyamat, ezért csak közelítő becslésekként lehet elfogadni a fentiekre vonatkozó megállapításokat. Az EU három megközelítésben készített az egységes piacra vonatkozó hatástanulmányokat (Hiritis, 1995, pp.79-86, valamint Palánkai 1999., pp.923-102), amelyek azt feltételezték utólag úgy látom, hogy helyesen hogy bár az egységes piac bevezetése megelőzi a közös pénznem bevezetését, az az Európai Monetáris rendszer teremtette stabil keretek között megy végbe.

- A parciális egyensúlyelmélet alapján készített elemzés a felsorolt vám- és nem vámjellegű akadályok megszüntetése nyomán az árkülönbségek megszűnéséből származó statikus jóléti hatásokat elemezte, külön minden megfigyelt, a piac működését gátló tényezőre és minden gazdasági szektorra vonatkozóan.
- A költségnövelő kereskedelmi akadályok által előidézett hatások modellezése a tagállamok teljes gazdasági teljesítményére. Ekkor igyekeztek modellezni az integrációs hatásokat is. Ezek a növekvő technológiai hatékonyság vagy az optimalizálásra képtelen, elégtelen szervezeti, ill. technológiai hatékonyságot eláruló struktúrák kiküszöbölésének, az ún. X-hatékonyság kvázi dinamikus hatásait, valamint az oligopolisztikus profit megszűntéből és a könnyebb piacra jutásból származó nagyobb választékot vették figyelembe.
- Az EU piacának teljes egyesítéséből származó összesített aktív és passzív mikroökonómiai politikák hatása az EU GDP-jére.

Ismereteim szerint Magyarországon, a magyar csatlakozásra vonatkozóan a fentihez hasonló szellemű hatástanulmány nem készült. Ezért Hiritis i.m. alapján azt a modellt ismertetem, amelyik az egységes piac hatását a tagországokra vonatkozóan elemzi. Az elemzést az alábbi feltételezések alapján végezték:

- A belföldi kínálat ugyanolyan versenyképes, mint a többi tagország kínálata, így a tagok közt nem mutatkoznak komparatív előnyök.
- A versenyképes importot terhelő közvetlen költségek a piacnyitás után rögtön lecsökkennek, és a külföldi termelők csökkentik az áraikat.

3.1. ábra A kereskedelmi akadályok megszűnésének hatásai a Közösség Z tagállamában



Forrás: Hiritis, 1995., p.82.

Az alkalmazkodás folyamatát és eredményeit a 3.1. ábra foglalja össze. Az ábrán a D az ország keresletét adja meg. Az akadályok megszűnése előtti piaci árat P_b , egyensúlyi árumennyiséget Q_b jelöli. A versenyképesség fenntartása érdekében a belföldi termelők a profit és a bérek csökkentésével (A terület), valamint az X-hatékonysággal, azaz a szervezeti hatékonyság javításával válaszolnak (általános költségek csökkentése, a fölösleges munkaerőtől, készletekből való megszabadulás, stb., B terület). Ahogy az árak P_b alá csökkennek, a kereslet a Q_b eredeti érték fölé kerül. Ez a keresletnövekedés a belföldi és a külföldi termelőket is új beruházásokra ösztönzi. Hosszabb távon az ágazatnak az új beruházások és vállalategyesülések miatti újjászerveződése lehetőséget teremt a belső volumengazdaságosság teljesebb kihasználására, továbbá a költségek és árak további csökkentésére (C terület). Végül az ár P_c -re csökkent, a teljes kereslet pedig Q_c -re növekszik.

A fenti modell szerint tehát az egységes belső piac kialakulása révén létrejövő élesebb verseny a tagországokban három területen járul hozzá a hatékonyság javításához:

- Alkalmazkodás a hatékonyabb külső piaci szereplőkhöz (gyakorlatilag megerősödő importverseny által támasztott alkalmazkodási kényszer, az ábrán az A-val jelzett terület).
- A hazai vállalatok szervezeti hatékonyságának növekedése révén (az ábrán ez a B-vel jelzett terület).
- A termelési tényezők racionalizálása miatt a méretgazdaságosság jobb kihasználása eredményeként (a C-vel jelzett terület).

Összességében az egységes piac megteremtése az EU versenyképessége szempontjából két célt szolgál. Az egyik, hogy a nagyobb egységes belső piac járuljon hozzá az EU-vállalatok külső hatékonyságának javításához a méretgazdasági előnyök és a komparatív előnyök jobb kihasználása révén. A másik cél pedig az, hogy az egységes belső piac az EU-t tegye vonzóbb telephellyé a működőtőke-befektetések számára, amitől a

technológia-és tudástranszfer, a beruházások és a munkahelyteremtés révén jelentős előnyöket remélnék az EU számára.

A egységes piac megteremtése a gyakorlatban igen hosszú időszak alatt valósult meg. A megvalósulás három szakaszra osztható. Az első szakasz lényegileg a Római Szerződés létrejöttétől, 1958-tól, 1968-ig terjedt, és alapvetően a vámuniót, a mennyiségi korlátozásoktól mentes tagországközi kereskedelmet valósította meg. A második szakasz az 1968-1992 közötti időszak, amely a belső piac elmélyítését előkészítő és végrehajtó időszakként jellemezhető. A harmadik szakasz 1993-tól tart, és a be nem fejezett teendőket, a továbbfejlesztést és a nemzeti piacok tényleges összecsiszolódását foglalja magába.

A magyar kormány először 1988-ban hozott határozatot az EK belső piacához való alkalmazkodásáról (2023/1988/HT8/MT határozat), amely elsősorban tájékozódásra, az érdekeltek tájékoztatására és a szükséges területeken a fokozatos alkalmazkodásra irányult. Ezt követően a legfontosabb lépés a magyar kormány 2004/1995(I.20.) határozata volt, amely az EK egységes belső piaci jogszabályainak átvételéről, az ezt előkészítő program kimunkálásáról szolt. A fentiekben ismertetett modell hosszú távon vélhetően valóban a tárgyalt hatásokkal jár a magyar gazdaságra vonatkozóan is. Azonban a hosszú táv időigénye, években történő meghatározása korántsem mellékes. Ehhez a fenti modellnél konkrétabb, a gazdaság egyes részeire vonatkozó elemzések is szükségesek lennének: milyen területeken várhatók előnyös és hátrányos hatások, és ezek a hatások hogyan érintik a gazdaság szereplőinek belföldi, és nem EU-s külgazdasági kapcsolatait.

3.2.3. A kereskedelempolitika

Az EU gyakorlatilag a szabadkereskedelem elvén alapul azáltal, hogy a Közösség a tagországok közötti vámunióra épül, azaz egymással szemben nem alkalmaznak vámokat, míg a külső országokkal szemben közös vámtarifák alkalmazása van érvényben. A kereskedelempolitika így egyszerre foglalkozik a EU tagországai közötti kereskedelem kérdéseivel, valamint azzal, hogy külső országokkal szemben milyen egységes politikákat és eszközöket alkalmazzanak. A kereskedelempolitika tartalma nem definiált. „A közös kereskedelempolitikát egységes alapelvek szerint alakítják ki; ez vonatkozik különösen a vámtételek módosítására, vám- és kereskedelmi megállapodások megkötésére, a liberalizációs intézkedések egységesítésére, az exportpolitikára, és a kereskedelmi védelmi intézkedésekre, pl. dömpingre és szubvenciókra.” (Izikné, 1995, p.115). A kereskedelempolitika az alábbi területeket foglalja magába: a vámpolitikát, a tagállamok közötti vámmentességet és a kívülálló országokkal szembeni egységes vámtarifát, a tagállamok közötti mennyiségi import- és exportkorlátozások tilalmát, a tagországok kereskedelmi monopóliumainak belső piacot korlátozó visszaszorítását. Nem tartozik a kereskedelempolitika tárgykörébe a belső piac, és különösen a nem vám jellegű akadályok kérdése, a devizapolitika és a mezőgazdasági termékek kereskedelmének szabályozása. Legélesebben új tagok belépése esetén és a kereskedelmi kapcsolatok kiszélesítésekor vetődnek fel alkalmazásával kapcsolatos kérdések.

A szabadkereskedelem mellett szóló közgazdaságtani érvek a liberális kereskedelempolitika megvalósítása mellett szólnak. Azonban a fejlett ipari országokban is felsorakoztatnak érveket az intervenciós kereskedelempolitika mellett, amelyeket a következőkben foglalhatjuk össze: a jól működő iparágak fenntartása és ösztönzése, a gazdasági növekedés szempontjából stratégiai fontosságú ágazatok – pl. csúcstechnológiai iparágak – támogatása és védelme, a hátrányos helyzetű ágazatok pl. a mezőgazdaság jellegzetességeihez való alkalmazkodás, valamint a nemzetbiztonság és honvédelem szempontjából fontos ágazatok védelme.

A protekcionizmus (vámok és nem vám típusú akadályok alkalmazása) fenntartása mellett is érveket lehet felhozni, amelyek leggyakoribb típusai a következők:

- makroökonómiai gondokhoz vezető tartós kereskedelmi egyensúlyhiány,
- a kialakuló munkanélküliség magas szociális és költségvetési költsége,
- árfolyam-instabilitásokat okozó árfolyamváltozások,
- más országok tisztességtelen kereskedelmi gyakorlata, és
- stratégiai kereskedelempolitika alkalmazása a tökéletlenül működő nemzetközi piacok, a túlzott üzleti haszon, ill. az externáliák hatásainak kivédésére a hazai ágazat védelme érdekében.
- fejlődő iparágak védelme

A GATT/WTO tevékenysége nyomán jelentősen csökkent a protekcionizmus mértéke, azonban ezzel párhuzamosan nőtt a nem vámszerű kereskedelmi korlátok köre, amit új protekcionizmus névvel illetnek.

A fenti területek jól jelzik, hogy a közös kereskedelempolitika kialakításánál ezek a tagországokként eltérően érvényesített szempontok mérlegelésre kell, hogy kerüljenek, még akkor is, ha az EK tulajdonképpen az egymás közötti szabadkereskedelem elvén alapul. Ezek a kérdések egyrészt a kereskedelempolitika, másrészt pedig a belső piac hatáskörébe tartoznak. A kereskedelempolitika szűkebb értelmezése az EU-n kívüli országokkal folytatott kereskedelemben alkalmazott vámtarifák és mennyiségi kvóták alkalmazását, az azokra vonatkozó elveket és érvényesítését jelenti.

A kereskedelempolitika kapcsán megemlítjük még a közép-kelet-európai régióval fennállt és fennálló kapcsolatokat. Az EK-nak és a KGST-nek nem volt kereskedelmi megállapodása, többek között azért, mert a KGST nem ismerte el az EK-t egy kereskedelmi egységnek, míg az EK azzal érvelt, hogy a KGST nem rendelkezik ilyen megállapodás létesítéséhez szükséges nemzetek feletti jelleggel. Végül 1988-ban került sor közös nyilatkozat aláírása az EK és KGST közötti hivatalos kapcsolatok felvételéről. A kereskedelempolitikában a bilaterális kereskedelmi és együttműködési megállapodások voltak jellemzőek. Az 1989/90. évi politikai változások nyomán nyilvánították ki a közép-kelet-európai országok EU-integrációs igényüket, amelyek társulási szerződések formájában konkretizálódtak.

3.3.3. Az iparpolitika

Az iparpolitika kapcsán Török-Zsarnay (1996, p.220) leszögezik, „az EK-nak sohasem volt a szó szoros értelmében iparpolitikája. Ez a szigorú állítás nemcsak annyit jelent, hogy a másik fő szektorális politikával, az agárpolitikával összehasonlítva a Közösség sokkal kevésbé fogalmazott meg közös iparfejlesztési célokat, illetve dolgozott ki eszközöket. Valójában itt a közösségi iparpolitika teljes hiányáról lehet beszélni.”. Szándékok szintjén azonban az iparpolitika kérdése többször felmerült.

Hiritis (1995) áttekintése alapján az EK létrehozása körüli időszak, az 50-es és a 60-as évek gazdasági környezete a beavatkozásoktól mentes iparpolitikának kedvezett. Ezért a Római Szerződésben sincs külön utalás átfogó iparpolitika szükségességére. A Közösség integrációs törekvéseit jól szolgálta a tagországok piacainak megnyitása a verseny előtt, valamint az egységes ipari bázis létrehozása, ami a közös belső piac előkészítésének tekinthető. A 60-as évek végén került sor az első közös cselekvési program prioritásainak kijelölésére, amelyet az Iparpolitikai Memorandum vázolt fel. A javaslat célja az volt, hogy olyan iparpolitika kialakítására kerüljön sor, amely a gazdasági növekedés és a technológiai fejlődés előmozdítását szolgálja egy európai iparstruktúra keretében. A javaslatok, amelyeket 1973-ban elfogadtak, gyakorlatilag minimális következményekkel jártak, és öt széles területet érintettek (Hiritis, pp.294-296):

- Egységes piac létrehozása, a Közösségen belüli kereskedelmet akadályozó tényezők megszüntetésével.
- Jogi, adózási és pénzügyi harmonizáció, a vállalkozás jogának biztosítása. Ez jelentse alapját az Európai Vállalati Törvény kidolgozásának, hogy a vállalatok ne a tagállamok, hanem a Közösség törvényei alapján jöjjenek létre. (Ez utóbbi javaslat egyáltalán nem valósult meg.)
- Az EK-n belüli vállalatfúziók aktív támogatása, hogy az európai vállalatok képesek legyenek alkalmazkodni a közös piaci igényekhez, és állni a versenyt a Közösségen kívüli cégekkel.
- A vezetési módszerek javítása a változó ipari és foglalkoztatási feltételekhez való zökkenőmentes alkalmazkodás elősegítésére.
- Közös front kialakítása és közösségi szolidaritás megteremtése a külső versennyel szemben, kiegészítve a Közösség által (összeurópai részvétellel) finanszírozott kutatás és fejlesztés kidolgozásával.

Az aktív iparpolitikára vonatkozó elképzelések 1982 decemberében öltöttek egyértelműbb formát, amit konkrétumokat tartalmazó memorandumok kidolgozása követett. Ekkor született javaslat a külföldi verseny által létükben veszélyeztetett iparágak védelmére (acélipar, textil- és ruhaipar, hajóépítés, autóipar), valamint a csúcstechnológiai iparágak fejlődésének elősegítésére. Megegyezés született arról is, hogy a belső piacot meg kell erősíteni, az ipari kutatást fel kell gyorsítani, és nagyobb alapokat kell elkülöníteni az ipari, csúcstechnológiai és energiagazdálkodási befektetésekre.

A tagországok memorandumaival párhuzamosan az Európai Nagyiparosok Kerekasztala (European Roundtable of Industrialists, ERI), az európai nagyvállalatok vezérigazgatóit és elnökeiket tömörítő lobbycsoport 1983-ban és 1987-ben programokat javasolt a közös iparpolitika megteremtésére. Ennek központi eleme volt az egységes piac bevezetése. Úgy tűnik, hogy az európai ipari struktúrát és a vállalatok EK szintű alkalmazkodását az EK szintű javaslatok és programok mellett sokkal inkább az egységes piac megteremtése váltotta ki: sok vállalat belépett az EK-n belüli nemzetek fölötti szövetségekbe, egyes vállalatot alapított más tagországok vállalataival, nemzetközi fúziók és vállalatfelvásárlások zajlottak le, miközben a kis- és közepes vállalatok a nagyvállalatokkal való együttműködésüket fennmaradásuk érdekében szorosabbra fűzték.

Az EU ipari stratégiája az üzleti környezet javítását célzó politikát takar. Ennek keretében szorgalmazza az európai piac integrációját, az iparstruktúrában szükséges változások megvalósítását. Számos széles körű integrált kutatási programot indítottak be, hogy a modern technológia, termelés és kereskedelem terén a Közösség képes legyen beérni az Egyesült Államokat és Japánt. Az iparpolitika kapcsán a legproblémásabb területek a tagországok intézkedései közötti koordináció és a konzisztencia hiánya, és az erősödő külföldi verseny, a gyors technológiai fejlődésen alapuló a strukturális átalakulás és az ipar megújulása.

Török-Zsarnay (1996, p.220.) értékelése szerint a „közösségi szintű, bár nem hagyományos értelemben vett iparpolitika fogalma először a Maastrichti Szerződés keretében jelent meg. /.../ A legfontosabb elvi cél a közösségi termékek versenyképességének javítása. Ez a korábbi évek nemzeti iparpolitikai eszközeivel eddig nemigen sikerült. Mindehhez megfelelőbb, közösségen belüli gazdasági környezet kialakítására van szükség, amely egyfelől védelmet biztosít a nemzeti szintű törekvések megvalósításához, másfelől elősegíti az egész Közösség gazdasági megerősödését.” Az iparpolitikában úgy tűnik, hogy a versenyképesség megközelítés kerekedett felül. Csernenszky (1998) áttekintésében rámutat arra, hogy Maastrichti Szerződés rész céljai között szereplő szerkezetátalakítás, a vállalkozási környezet javítása és a műszaki-tudományos eredmények alkalmazására támaszkodva az ipari potenciál jobb kihasználása versenyképességi politika célként tételezhető. E mellett 1994-ből a horizontális (pl. a K+ F -re, a környezetvédelemre, a kis és középvállalatokra vonatkozó) politikák erősítésének szándéka is megfigyelhető.

A versenyképességi megközelítést tükrözi az EU szervezeti felépítésében az 1999-es Bizottsági reformok keretében, 2000. január 1-jével létrejött szervezeti változás is. A létrehozott Enterprise DG (Vállalati Főbizottság) az ipari, a kis- és középvállalati, az innováció területeit és régi főbizottságait integrálja. A Főbizottság küldetése, hogy „olyan üzleti környezetet támogasson, amelyben az európai vállalatok teljes mértékben kiaknázhadják potenciáljukat az Európai Unión belüli gazdasági növekedés és munkahelyteremtés érdekében.” (EC 2000b). A Főbizottság az alábbi bizottságokat foglalja magába:

- Vállalatpolitika (Enterprise Policy)
- Vállalkozások és kis- és középvállalatok fejlesztése (Promotion of entrepreneurship and SMEs)

- Innováció (Innovation)
- Szolgáltatások, kereskedelem, turizmus (Services, commerce, tourism)
- A vállalatpolitika és meghatározott iparágak környezeti aspektusai (Environmental aspects of enterprise policy, specific industries)
- Az egységes piac, szabályozási környezet, a vertikális szabályozás alá eső iparágak (Single market, regulatory environment, industries under vertical legislation)
- Egységesítés és szabványosítás, új megközelítés, az új megközelítés alá tartozó iparágak (Conformity and standardization, new approach, industries under new approach)

Az iparpolitika fókuszpontjai jelentősen átalakultak az EU működése során. A 90-es években az aktív iparpolitikai szándék került előtérbe, amelynek célja az ipar versenyképességének fejlesztése. Ezt fejezi ki a Bizottságon belül a Főbizottságokban bekövetkezett szervezeti változás is. Úgy tűnik, hogy az iparpolitika kialakításában, megteremtésében, majd fókuszainak meghatározásában az EU vezető ipari vállalatainak és azok csoportjainak jelentős szerepe volt.

3.3. A versenyképesség megközelítése

Az EU versenyképesség, megközelítése részben az Európai Unió egészére vonatkozik, melyet azonban önálló nemzetgazdaságok alkotnak. Ezt azt jelenti, hogy az Európai Unió versenyképességének értelmezésében megtalálhatjuk az EU mint gazdasági régió versenyképességének vizsgálatát, és az erre vonatkozó EU szintű politikák megfogalmazását. Másrészt viszont az az EU sajátosság, hogy nemzetgazdaságok alkotják a gazdasági integrációt, azzal jár, hogy olyan nemzetgazdasági szintű problémákkal is foglalkozni, és hatásait elemezni kell, amelyek egységes nemzetállam ill. államközösség esetében, pl. az Egyesült Államok, nem merülnek fel. A belső piacra vonatkozó tapasztalatok azt mutatják, hogy ez a jelleg az alkalmazkodás időigényét jelentősen megnyújtja. Ezt az EU sajátos döntéshozatali mechanizmusa is növeli.

A versenyképességre vonatkozóan 1993 decemberében fogadott el az Európa Tanács egy Fehér Könyvet „Növekedés, versenyképesség és foglalkoztatás” címmel, amely az ipar fejlesztését a globális versenyképesség, a tényezők generálta növekedés és a foglalkoztatás alapján közelítette. Ez alapján több Bizottsági jelentés és előterjesztés nyomán 1996-ban született döntés arról (EC 1996c), hogy évente jelentés készüljön az EU versenyképességének alakulásáról.

Az európai ipar versenyképességének erősítését a Bizottság (EC 1996c) olyan előfeltételnek tekinti, amely megalapozza a tartós gazdasági növekedést, valamint az új munkahelyek teremtése révén hozzájárul az EU gazdasági és társadalmi kohéziójához. Az ipar versenyképességének növelését szolgáló akcióprogramok vezérelvei a következők:

- Az immateriális befektetések, az ipari együttműködés, a verseny ipari vonatkozásainak, és a hatóságok szerepének modernizálása.

- A tanuló társadalom kialakulásának elősegítése, különösen a folyamatos képzés támogatásával.
- Az ipari együttműködések támogatása meghatározott helyzetekben a következő régiók országaival: Közép-Kelet-Európa, a Balti Államok és a CIS országok, a Mediterrán-térség és Latin-Amerika, Ázsia, az ACP és Dél-Afrika.
- A Transz-Atlanti Üzleti Párbeszéd (Trans-Atlantic Business Dialogue) fejlesztésével az EU és az USA közötti kapcsolatok erősítése és mélyítése.
- A kompetens kereskedelempolitikai bizottsággal, a nemzeti illetékes szervezetekkel, és az iparral együttműködve az európai vállalatok által a harmadik országban leküzdendő akadályokat piaconként tartalmazó adatbázis összeállítása.
- Az ipar és a szolgáltatások áttelepülésének vizsgálata, és az eredmények jelentésben történő megfogalmazása az Ipari Főbizottság számára.
- A belső piac működésének javítása, különösen a sztyenderdizálási eljárások felgyorsítása, és a tagországok kezdeményezéseinek támogatása területén, hogy hozzájáruljanak az EU-n belül a vállalatok kereskedelmi korlátainak leküzdéséhez.
- Az ipari tevékenység és a kiegészítő szolgáltatások közötti komplementaritás elemzése és erősítése.
- Évenkénti jelentés az európai ipar versenyképességének alakulásáról.
- Rendszeres beszámolás az Ipari Főbizottság számára a jelen akcióprogram és a következő években szükséges kiigazítások tárgyában.

Az európai ipar versenyképességéről készült 1996-os jelentésben összesen nyolc terület került tárgyalásra, melyeket az alábbiakban felsorolunk (EC 1996b). Az egyes területek vizsgálatánál leíró statisztikák szerepelnek minden EU tagállamra vonatkozóan. A viszonyítást az EU átlaga adja, nemzetközi összehasonlításban pedig Japán és az USA jelenti a viszonyítási pontot. A vizsgált területek a következők:

Az európai gazdaság teljesítménye

Ez a rész az EU életszínvonalának elemzésével indul. Az elemzés kiindulópontja, hogy az életszínvonal alakulása két tényező függvénye, a foglalkoztatás és a termelékenység. A fejezet e két tényezőt igyekszik dekomponálni a tőke-termelékenység, a munkaerő, a beruházások, és az adózási gyakorlatok elemzésével.

Az európai ipar teljesítménye

A fejezet leszögezi, hogy az ipar teljesítménye alapján véve a vállalatok teljesítményétől függ. Ezért azokat a mechanizmusokat kell fontosnak tartani, amelyek révén a vállalatok magas növekedéssel, javuló teljesítménnyel és munkahelyteremtéssel megteremtik a kapcsolatot az üzleti versenyképesség és a gazdaság teljesítménye között. A fejezetben ennek megfelelően az EU vállalati szektora kerül elemzése (a vállalatok méret szerinti megoszlása, teljesítmény szerinti elemzése), majd ezt követi a szektorok szerinti elemzés, a technológiai teljesítmény elemzése, és végül a vállalatok jövedelmezőségének vizsgálata.

A nemzetközivé válás

Ez a rész két területre vonatkozóan tartalmaz elemzést, a kereskedelmi teljesítményre és a működőtőke-befektetésekre. A kereskedelmi teljesítmény elemzésében az export és import relációk mellett a komparatív előnyök elemzése is szerepel. A működőtőke-befektetések kapcsán pedig az EU-ba áramló és az EU által eszközölt működőtőke-befektetések alakulása és relációjának vizsgálata szerepel.

A munkaerőpiacok

Foglalkoztatási arányok, a foglalkoztatás ágazatok szerint megoszlása, a foglalkoztatás költségei és a bérek kérdése mellett a munkaerő mobilitása képezi a munkaerő piac vizsgálatának területeit.

A vállalatfinanszírozás kérdésköre

A vállalati működés finanszírozásának forrásai (saját tőke, tőkeemelés, adósság), és alakulásuk, költségeik. A vállalati adóztatás EU-n belüli összehasonlítása.

A szolgáltatások piacainak működése és versenye

A szolgáltatások szektoronkénti elemzése, így a távközlés, a közlekedés, az energiaszektor, és végül az üzleti szolgáltatások kerülnek ismertetésre. Az üzleti szolgáltatásokat a versenyképes klaszterek kialakulása szempontjából tekintik fontosnak, s ide tartoznak a szakmai (pl. jogi, könyvelési szolgáltatások), a technikai (pl. minőségellenőrzés) a működési (pl. takarítás, irodai szolgáltatások), és végül a marketing-szolgáltatások (pl. hirdetés, piackutatás, vásárok és kiállítások szervezése).

Az immateriális befektetések

A tudás és az ismeretek alkalmazása szempontjából igyekszik a jelentés e kérdéskört áttekinteni. A kutatás-fejlesztéssel, ennek eredményeivel, a szabadalmakkal, és az emberi erőforrásokkal foglalkozik ez a fejezet.

A szervezeti és termékinnováció

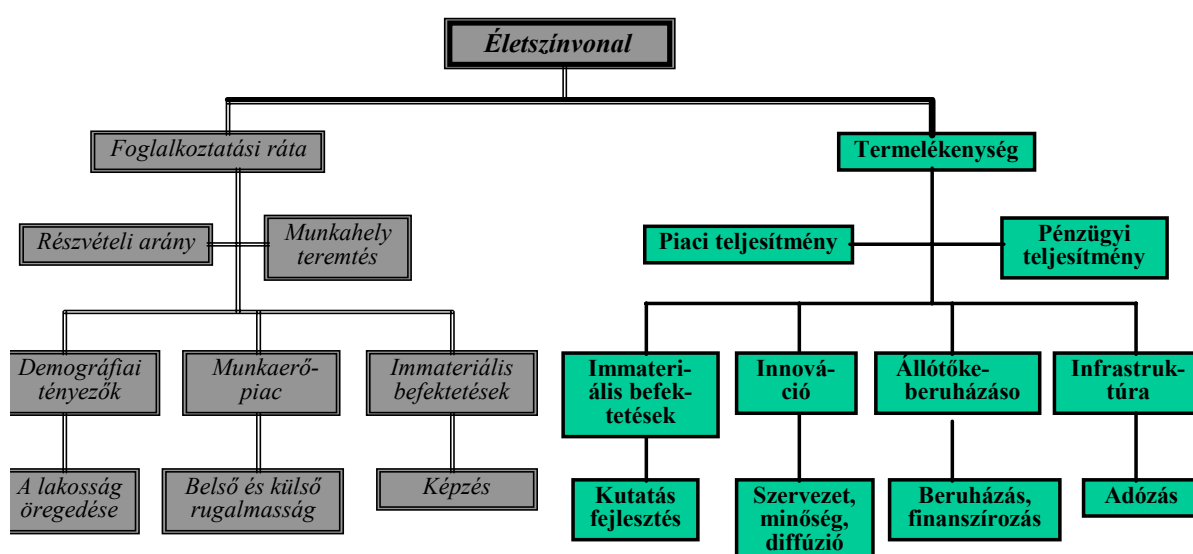
A fejezet az innovációt a szervezetek és a termékek szempontjából vizsgálja. Ennek megfelelően a szervezeti innovációk körébe sorolja azokat a szervezeti és munkaszervezési megoldásokat (pl. a karcsú-termelés (lean-management), a TQM, a just-in-time megoldások alkalmazása), amelyek a működés hatékonyságához járulnak hozzá. A működési hatékonyság mérésére az egy főre eső forgalom növekedését használja az elemzés. A termékinnováció kapcsán a termék vonzóbbá tételét, az új termék gyorsabb kifejlesztését, a megtérülési idő csökkentését, és az új termékek számát tárgyalja az elemzés. Tárgyalásra kerül még a innovációk eredete (vállalati saját és együttműködésekől származó), és az elterjedés elemzése, valamint a finanszírozás és az intézményrendszer elemzése.

A környezet

A fejezet a környezetvédelemmel kapcsolatos elvárásokat, a környezetvédelem költségeit, szektorális sajátosságait tárgyalja, kitér továbbá a környezetvédelem és hatékonyság kérdésére, valamint az innovációval való kapcsolatára.

A fenti szerkezet összhangban áll az európai ipar versenyképessége kapcsán megfogalmazott koncepcióval (EU 1996c), amely a versenyképességet egy, az alábbi ábrán szereplő piramissal közelíti. Ez az ábra megfeleltethető az Európai Nagyiparosok Kerekasztala koncepciójának (ERT 1996), amely piramis helyett vállalatokra és régiókra vonatkozóan hasonló megközelítést alkalmaz. A két javaslat egybehangzóan „benchmarkok”, viszonyítási pontok megfogalmazását, mérését és a legjobb gyakorlat elemzését és követését javasolja. Ezt a megközelítést alkalmazza az európai ipar versenyképességének javítását célzó ötödik kutatási program (Fifth research and technological programme, EC 1999b és EC 2000a) is, amely az 1998-2002 időszakra vonatkozik.

3.2. ábra Az Európai Unió versenyképességi piramisa



Forrás: EC(1996), p.9.

Az Európai Unió versenyképességi piramisa az életszínvonalat helyezi a piramis csúcsára, ami arra enged következtetni, hogy a versenyképességnek az EU tagállamai állampolgárainak életszínvonal növekedését kell szolgálnia. Az életszínvonal növekedését két tényező határozza meg e megközelítés szerint: a foglalkoztatás és a termelékenység alakulása. Ezt úgy is értelmezhetjük, hogy a versenyképességet célzó politikáknak a munkahelyteremtéshez és a termelékenység növeléséhez egyidejűleg hozzá kell járulniuk. Az ábra bal oldala a foglalkoztatási ráta felbontását tartalmazza a foglalkoztatásra ható legfontosabb makrogazdasági tényezők kiemelésével, rámutatva a köztük lévő kapcsolatokra is. Az ábra jobb oldala a termelékenységre ható tényezőket foglalja magában. A termelékenység dekomponálása a mikroszinten helyezi a termelékenység növelése középpontjába, mint ahogyan az Porter (1990), Dertozous et al (1989) és Scott-Lodge (1985) munkáiban is szerepel. Erre lehet következtetni abból, hogy a felsorol kategóriák elsősorban vállalatgazdasági és nem makrogazdasági kategóriák, noha bizonyos keretek között átválthatók és mérhetők. E megközelítés szerint a termelékenység elsősorban a piaci teljesítmény és a pénzügyi teljesítmény függvényében alakul, amit az immateriális befektetések, az innováció, az állótőke beruházások és az infrastruktúra befolyásol. E szinten rá kell mutatni arra, hogy az

immateriális befektetések és az innováció kiemelésében a tudás-alapú gazdaság és társadalom megteremtésének és fejlesztésének szándékát fedezhetjük fel.

3.4. Összegzés

Az Európai Unió versenyképesség megközelítéséről a következőket mondhatjuk el:

Az Európai Unió szempontjából a versenyképesség az Egyesül Államok, Japán és a Távol-Kelet viszonylatában jelenik meg. Célja, hogy az Európai Unió ezekkel a régiókkal, lényegében a Triád másik két meghatározójával szemben megőrizze és fenntartsa gazdasági teljesítőképességét. Az Európai Unió sajátossága, hogy gazdasági integrációként új szintet jelent a világgazdaságban.

Az EK létrehozását a Római Szerződés szerint a szerződő felek azért határozták el, mert „eltökélt szándékuk az Európa népei közötti még szorosabb unió alapjainak megteremtése, országaik gazdasági és társadalmi fejlődésének biztosítása az Európát megosztó határok közös cselekvéssel való megszüntetése által. Megerősítik, hogy erőfeszítéseik lényegi célja népeik élet- és munkakörülményeinek folyamatos javítása.” (Hiritis, 1995, p.62.) Ez a szándék azért fontos, mert a versenyképességet e szándék megvalósítási eszközének, és nem öncélnak kell tekinteni. Ezt hivatott kifejezni, hogy az EU versenyképességéért elnevezésének középpontjában a fenntartható fejlődés és a munkahelyek teremtése áll.

Az Európai Unió versenyképességét közvetetten több EU-politika szolgálja, amelyek között a legfontosabbak a belső piac, a kereskedelempolitika és az iparpolitika. Ezek a politikák elsősorban az EU belső működésének hatékonyságát és a külső gazdasági pozíció fenntartását és erősítését szolgálják. A versenyképesség szempontjából ebben a belső, EU-n belüli működés feltételeinek javítását, és ez által az EU-n kívüli versenyképesség megalapozását láthatjuk.

Az EU versenyképességének erősítésére az ipari versenyképesség javítását prioritásként kezelik. Ez a Főbizottságok munkájában is megjelenik különösen az iparpolitika területén 2000-től pedig a Vállalati Főbizottságában, és kiemelt EU projektként is megjelenik. Ez utóbbit az Ötödik kutatási programban megfogalmazott akcióprogramok, és az azokhoz rendelt erőforrások jelenítik meg.

A versenyképességben az ipart nem a hagyományos ágazati bontásban közelítik meg. Egyre inkább az iparral és szolgáltatásokkal foglalkozó vállalatok versenyképességének támogatása kerül előtérbe. Az iparági megközelítés azoknál az ágazatoknál fontos, amelyek vagy problémásak, vagy pedig a versenyképesség szempontjából meghatározóak. Ez a megközelítés az amerikai versenyképességi megközelítésekkel mutat rokonságot.

A versenyképességre irányuló programok és javaslatok a legjobb gyakorlat és módszerek tanulmányozását, a tapasztalatok elterjesztését, és a „benchmarkok” megfogalmazását javasolják a versenyképesség alakulásának figyelemmel kísérésére. Ez

a magyar gazdaság szempontjából is relevanciával bír, tekintettel arra, hogy a közép-kelet-európai országok társulási feltételei között a versenyképességi kritériumoknak való megfelelés is szerepel. Mivel azonban ezen a területen jelentős módszertani előrelépés nem történt, igen nehéz megítélni a kritériumok teljesülését.

A fejezethez felhasznált irodalom

Blahó András – Juhász László (2000) Európai Unió intézményrendszere, in Blahó András (szerk.) Tanuljunk Európát, Budapest, pp.28-51.

Blahó András – Palánkai Tibor – Rahói Zsuzsanna (2000) Az Európai Unió és a Kelet-Közép-Európai átalakulási folyamatok, in Blahó András (szerk.) Tanuljunk Európát, Budapest, pp.264-296.

Blahó András – Palánkai Tibor (2000) Az Európai Unió struktúrapolitikája, in. Blahó András (szerk.) Tanuljunk Európát, Budapest, pp.71-102.

Blahó András (szerk) (2000) Tanuljunk Európát, Budapest

Csernenszky László (1998) Az Európai közösségi jogrend Iparpolitika címmel megjelölt részének átvilágítása, Iparpolitika szemle, 4.szám, pp.4-6.

Dertouzos et.al. (1987) Made in America, Harper Perennial, New York

EC (1994) 394Y1206(01) Council Resolution of 21 November 1994 on the Strengthening of the competitiveness of Community industry, <http://www.europa.eu.int>

EC (1996a) The Commission`s Work Programme for 1996, <http://www.europa.eu.int>

EC (1996b) The Competitiveness of European Industry, Working Document of Commission Services, Brussels

EC (1996c): 96/413/EC: Council Decision of 25 June 1996 on the Implementation of Community Action Programme to Strengthen the Competitiveness of European Industry, <http://www.europa.eu.int>

EC (1999a) The Commission`s Work Programme for 1999. The Policy Priorities, <http://www.europa.eu.int>

EC (1999b) Council Decision of 25 January 1999 Adopting a Specific Programme for Research and Technological Development, Including Demonstration, to be Carried out by Means of Direct Actions for the European Community (1998 to 2000) by the Joint Research Centre, 1999/174/EC. <http://www.europa.eu.int>

EC (2000a) Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. Strategic Objectives 2000-2005. Shaping the New Europe, Brussels, 9.2.2000. COM(2000) 154 final, <http://www.europa.eu.int>

EC (2000b) The new Enterprise DG has been created with effect from 1st January 2000, by merging the old directorates-general for industry, SMEs, and the innovation directorate form the Information Society DG, <http://www.europa.eu.int>

ERT (1996) Benchmarking for Policy Makers. The Way to Competitiveness, Growth and Job Creation, European Round Table of Industrialists (ERT), Brussels, October

EU (1996) Benchmarking the Competitiveness of European industry, Brussels – Luxembourg

Farkas György (1996) Magyar vállalatok felkészültsége. Tapasztalatok és problémák az EK-csatlakozással kapcsolatban, *in*. Inotai András – Tamás Pál (szerk.) Európai Politikai Évkönyv, 1995-1996. Magyar Tudományos Akadémia, Budapest, pp.127-143

Farkas György, dr. (1999) A magyar EU-integráció és a csatlakozás közeledése: alkalmazkodási sajátosságok a vállalkozói szférában, Miniszterelnöki Hivatal Integrációs Stratégiai Munkacsoportja, Budapest

Halm Tamás – Kőrösi István (szerk) (1996) Európáról a katedrán. Középiskolai tanári kézikönyv az Európai Unióról és Magyarország csatlakozásáról, Euro Info Service, Budapest

Hargitai Árpádné – Izikné Hedri Gabriella – Palánkai Tibor (szerk) (1995) Európa Zsebkönyv. Az Európai Unió és Magyarország, Euration Budapest – Hanns Seidel Alapítvány

Hiritis, T.(1995) Az Európai Unió gazdaságtana, Műszaki Könyvkiadó, Budapest

Inotai András-Tamás Pál (szerk) (1996) Európai Politikai Évkönyv, 1995-1996., Magyar Tudományos Akadémia, Budapest

Izikné Hedri Gabriella (1995) Kereskedelempolitika, *in* Hargitai Árpádné et.al. (1995), pp. 110-113

Kovács Zoltán Ákos (1996) Magyarország és az Európai Unió: a külkereskedelmi forgalom dinamikája és áruszerkezete, *in*. Inotai András – Tamás Pál (szerk.) Európai Politikai Évkönyv, 1995-1996., Magyar Tudományos Akadémia, Budapest, pp. 173-191.

Palánkai Tibor (1999) Az európai integráció gazdaságtan, Aula Könyvkiadó, Budapest

Porter M.E. (1990) Competitive Advantage of Nations, The Free Press, New York

Scott B. R. – Lodge G. C. (1985) U.S. Competitiveness in the World Economy, Harvard Business School Press

Török Ádám – Zsarnay Judit (1996) Az Európai Unió struktúrapolitikája, versenyszabályozása és a recesszió várható iparpolitikai hatása, *in* Inotai András – Tamás Pál (szerk.) Európai Politikai Évkönyv, 1995-1996., Magyar Tudományos Akadémia, Budapest, pp. 220-242.

4. A magyarországi versenyképességet érintő kutatások

Ebben a fejezetben a versenyképességhez kapcsolódó hazai kutatásokat tekintem át. Célom, hogy rámutassak arra, a magyar kutatásokban hol hoztak újat a Versenyben a világgal kutatási program keretében lezajlott versenyképességi kutatások. Mint ahogyan a II. világháború utáni hazai közgazdasági kutatások áttekintését adó Szamuely-Csaba (1998) munka sem tudott teljes képet nyújtani a magyar közgazdasági jellegű kutatásokról, úgy ez nekem sem áll módomban. A szerzőpáros „a gazdaság makrorendszere, az ezzel kapcsolatos nézetek, felfogások és – a gyakorlattal időnként szerves kölcsönhatásban alakuló – elméletek fejlődése” (Szamuely-Csaba, 1998, p.8.) vizsgálatára irányuló kutatásokat és eredményeket tekintette át. Mint a szerzők hangsúlyozzák, hiányzik áttekintésükből a felsőoktatási könyvek és a vállalatokra vonatkozó irodalom áttekintése. Ezen a területen azonban éppen az 1989-1996. közötti időszakban, az átmenet időszakában nagyon sok olyan eredmény született, amely megalapozta a magyar gazdaság piacgazdasági elméletekkel történő közelítését és vizsgálatát. Áttekintésükben két szakaszra osztják az 1945-1996. közötti időszakot, az első, 1945-1970-ig tart gyakorlatilag az új gazdasági mechanizmus utáni idősakkal zárul, a második az 1970-1996 közötti időszak a szocializmus megreformálásának és a piacgazdaság megteremtésének időszaka.

Részben a szerzők fent idézett műve, részben saját kutatásaim alapján arra vállalkozom, hogy vázlatosan érzékeltessem: a versenyképességi kutatások a hazai változások közepette szükségszerűen jelentek meg a 90-es évek közepén, bár a magyar gazdaság mérete pedig már korábban felvetett egyes, külgazdasági alkalmazkodást érintő kérdéseket.

A fejezet két részből áll. Elsőként azt tekintem át, hogy a 80-as évek végére milyen nézetek fogalmazódtak meg a külgazdasági és az iparági alkalmazkodás vonatkozásában. Ezt követően pedig arról szólok, hogy a 90-es évek munkái milyen problémákat tárgyaltak. Fenntartva, hogy a kiragadott kutatások nem megkérdőjelezhetetlenek, az áttekintett irodalomból kirajzolódik egy olyan vonulat, amely arra mutat, hogy a magyar kutatásokban lezajlott egy rendszerváltás, amely követte a gyakorlatot, és a probléma megragadásban és feltárásban, valamint a választott kutatási nézőpontokat tekintve a piacgazdaságokra jellemző kutatásokéval nagyfokú rokonságot mutat. Ennek egyik magyarázó tényezőjét a piacgazdasági viszonyok megteremtődése és sajátos problémái megjelenése, a másikat pedig az e jelenséghez szükséges ismeretek gyors adaptációja jelenti.

4.1. Világgazdasági, külgazdasági és iparági alkalmazkodás a 80-as évek végén

A magyar gazdaság az I. világháború vége óta nyitott gazdaságnak tekinthető. Ebből következően a közgazdaságtani kutatások valamilyen mértékben mindig is foglalkoztak a külgazdasági kapcsolatokkal azok gyakorlati relevanciája miatt. Szamuely és Csaba (1998) megközelítésében az 1945-1970. közötti időszakban a külgazdasági kapcsolatok

vizsgálata az árak alakítása és a teljesítménykényszer nemzetközi sztenderdjeinek közvetítőjeként merült fel. E megközelítés alapját Liska Tibor és Máriás Antal (1954) cikke adta meg, akik a textilipar kapcsán az újonnan indult Közgazdasági Szemle első számában a mellett érvelnek, hogy egy kis ország esetében az igazodási pontot csakis a világgazdasági árak jelenthetik. Témánk szempontjából az időszak mintegy záróakkordja lehetett Balassa Bélának a Marx Károly Közgazdaságtudományi Egyetemen 1970-ben tartott előadása.

Szamuely és Csaba értelmezésében a második szakasz az 1970 utáni időszakot öleli fel. A gazdasági mechanizmus reformja után különösen a 80-as években erősödött fel az a megközelítés, mi szerint a magyar gazdaság méretéből adódóan csak úgy tudja az intenzív növekedést fenntartani, ha integrálódik a világgazdasági folyamatokba. Ráadásul ebben az időszakban, a 70-es évek olajárrobbanásai után nyilvánvalóvá vált, hogy a magyar gazdaságnak létérdeke mind a KGST mind pedig a fejlett tőkés országokkal folytatott külkereskedelem. A rendszerváltásra kialakult helyzetet az jellemezte, hogy a külkereskedelem területére vonatkozó írásokban a „gyakorlat elmaradottsága és a változ(tat)ás reménytelensége miatt a világgazdasági alkalmazkodásról szóló írásokban gyakorta fogalmazódtak meg olyan nagy ívű kritikai elemzések és javaslatok, amelyek túlmutattak a belgazdasági irodalom - az ideológiai tabuk és az irányítói fogadókészség korlátozta - horizontján.” (Szamuely-Csaba, 1998, p. 129) A szerzők ezután a gazdasági reform szempontjából elemzik az írásokat. Rendszerezésükben a 80-as évek második felében négy területen fogalmazódtak meg a gazdaság reformjára vonatkozó elképzelések: a szervezeti reform, a pénzügyi intézményrendszer reformja, a tulajdoni reform és a külgazdasági nyitás.

Az alábbiakban a 80-as évek második felének a külgazdasági nyitást más-más aspektusból elemző írásaiból azokra helyezem a hangsúlyt, amelyek az amerikai versenyképességi kutatásokkal nagyjából egy időben fogalmaztak meg nagyon hasonló problémákat, azonban a fenti idézettel összecsengően a politikai rendszerváltásig gyakorlati megvalósításukra nem kerülhetett sor. Három témakör köré csoportosítom áttekintésemet, a világgazdasági alkalmazkodás, a külkereskedelem kérdései, és az iparági alkalmazkodásra vonatkozó megközelítések, tekintettel arra, hogy ezen a területeken lelhetők fel a versenyképességgel összefüggő megállapítások.

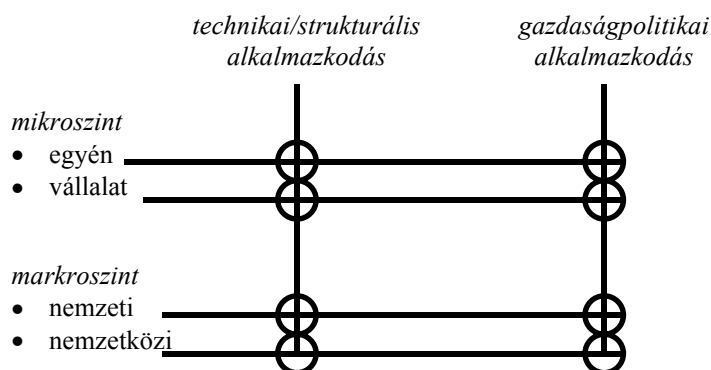
4.1.1. A világgazdasági alkalmazkodás

Mint arra a 2. fejezetben rámutattam a versenyképesség egyik központi eleme az alkalmazkodás. Palánkai (1986) ez a munka nem szerepel a Szamuely-Csaba (1998) áttekintésben a fejlett országok világgazdasági alkalmazkodását vizsgálta. Könyvében induktív megközelítést alkalmaz, és a jelenségeket leíró újságcikkekre és dokumentumokra hivatkozva átfogó képet nyújt arról, hogy a 80-as évek közepén mi mozgatja a fejlett piacgazdaságok és a vállalatok alkalmazkodását. Mindeközben néhány elméleti vonatkozásra is rámutat. A könyv felvázolja az alkalmazkodás elméleti keretét, majd ezt követően a vállalati és a nemzetgazdasági alkalmazkodás főbb irányait veszi sorra, legvégül pedig a nemzetközi alkalmazkodás legfontosabb irányait taglalja.

Bevezetőjében azt írja, hogy a “világgazdasági alkalmazkodás nem új feladat, végül is egyidős a világgazdaság létezésével. Korunk világgazdaságában az 1970-es évek elejétől új helyzet állott elő, s ez a korábbihoz képest az alkalmazkodás nagyobb intenzitását és bonyolultabb feladatok megoldását követelte meg. /.../ Az időről-időre jelentkező problémákhoz való alkalmazkodás sohase volt kielégítő, s több vonatkozásban (például a magyar ipar szerkezeti korszerűsítése) az 1980-as évek közepéig éppen hogy elkezdődött.” (Palánkai, 1986, p.11).

Az alkalmazkodás kapcsán Palánkai (1986) rámutat, hogy a közgazdaságtan világgazdasági vonatkozásban való értelmezése új keletű, miközben a biológiában korántsem, ezért biológiai kiindulópontot választ. Innen úgy interpretálja az alkalmazkodást, hogy az “valamilyen organizmus jellemzőinek, szerkezetének és működésének a módosulása, amelyet a külső környezet és annak változása idéz elő” (Palánkai, 1986, p. 13). Az alkalmazkodás biztosítja a fennmaradást, vagy a megfelelő működést. Az alkalmazkodás kényszere és folyamata a társadalomra és gazdaságra is értelmezhető. A gazdasági alkalmazkodást a 4.1. ábrán szemléltetett megközelítésben értelmezi. A könyv a mikroszintű alkalmazkodásból a vállalati alkalmazkodásra, a makroszintű alkalmazkodásból pedig mind a nemzeti, mind pedig a nemzetközi alkalmazkodást vizsgálja.

4.1. ábra A gazdasági alkalmazkodás megközelítése



Forrás: Palánkai, 1986, p.14.

Az alkalmazkodás közgazdasági folyamatokra való értelmezésének az alábbi sajátosságaira mutat rá (Palánkai, 1986, pp.19-22):

- A gazdaság egyes szereplőiből indul ki ez a megközelítés, akik tudatos és cselekvő szereplők.
- A szereplők magatartását állítja előtérbe, amikor is magatartásukban a körülmények tudatos felismerése és felmérése, valamint szubjektív tulajdonságaik meghatározóak.
- A közgazdasági elméletekben a klasszikusok a piaci mechanizmusokban jelölték meg az alkalmazkodás legfőbb kikényszerítőjét.
- Az alkalmazkodás az alkalmazott közgazdaságtan tárgya és kategóriája.

Összegzése szerint a 80-as években a fejlett piacgazdaságokban a mikro (vállalati) és a makroszintű az alkalmazkodást egyaránt a következő tényezők kényszerítik ki:

- A tudományos-technikai forradalom második korszaka zajlik, amikor új, speciális anyagok és új energiaforrások kerülnek alkalmazásra, valamint jelentős teret nyer a számítástechnika és alkalmazása.
- Az olajárrobanások után a természeti erőforrások felértékelődtek.
- A világgazdaság egyre inkább nemzetközivé válik: bővül a világkereskedelem, és a növekszik az egyes nemzetgazdaságok külkereskedelemtől való függősége, a nemzetközi konszernek egyre nagyobb teret hódítanak, és megfigyelhető a nemzetközi tőkeáramlás növekedése, és e folyamatokkal párhuzamosan globális világgazdasági problémák jelentek meg.

A fenti tényezők következtében a nemzetgazdaságok kölcsönös függésbe kerülnek egymástól, és így fejlődésük és hatékonyságuk növelésének döntő tényezőjévé a nemzetközi munkamegosztásban való részvétel válik, összegzi elemzését Palánkai. (Palánkai, 1986, pp. 32-37)

A műből kiemeljük a vállalati alkalmazkodásra vonatkozó megállapításokat (Palánkai, 1986, pp. 76-105):

- Műszaki és szerkezeti korszerűsítés figyelhető meg a gyors termékváltások és a termékélekciklusok csökkenése miatt, valamint a termelési eszközrendszerben, különösen a számítógépek alkalmazásának hatására.
- Vállalati átszervezések (rekonstrukciók) figyelhetők meg, különösen a japán vállalatok példájának átvétele nyomán.
- A koncentráció, a decentralizáció és a specializáció a világgazdasági alkalmazkodás eszközeivé válnak, ami megnöveli a kis- és közép méretű vállalkozások életét.
- Az oligopolisztikus piacokon a piaci verseny élesebbé válik, és több területen és ágazatban jelenik meg.
- Megnövekedtek a vállalatok közötti nemzetközi együttműködések.
- Transznacionális ipari struktúrák kialakulása figyelhető meg.
- Egyre inkább nemzetközivé váltak a pénz- és hitelpiacok, valamint megnőtt a szereplők száma.

A nemzetgazdasági alkalmazkodás kapcsán arra mutat rá, hogy négy tényező vált központi kérdéssé: a növekedés, a strukturális váltás, az infláció és a munkanélküliség kezelése. Ezek kezelésében új gazdaságpolitikai eszközök jelentek meg, mint pl. a struktúra, politikában a közvetlen támogatások helyett a korszerűsítés érdekében történő befektetés, a privatizáció újjáéledése és a jóléti államok korábbi kiterjedtségének megnyirbálása.

A nemzetközi alkalmazkodás főbb irányai kapcsán rámutat arra, hogy a műszaki fejlődés nyomán regionális átrendeződés megy végbe, a 80-as ável eéekám megfigyelhető Nyugat-Európa és az Egyesült Államok Japánhoz viszonyított lemaradása, aminek megfordítására jelentős nemzetközi együttműködésekre kerül sor. A nemzetközi intézmények (OECD, GATT, IMF, EGK) a tagországok

gazdaságpolitikáinak egyeztetése felé mozdulnak el, és e szervezetek a nemzetközi munkamegosztás intézményi feltételeit is aktívan alakítják, így pl. a GATT-nak jelentős szerepe van a nemzetközi kereskedelem liberalizálásában, és ez által az új kereskedelempolitikai tendenciák kialakításában.

A fejlett országok alkalmazkodási tendenciáinak bemutatása után a magyar gazdaságra vonatkozóan is megfogalmazza a tanulságokat, melyek a közül a következők emelhetők ki. A magyar gazdaságban szükséges a technikák korszerűsítése, amihez nélkülözhetetlenek az intenzív, vállalatok közötti, különösen magyar és nyugati vállalatok közötti együttműködések. A magyar gazdaság alkalmazkodása nem képzelhető el jelentős, pótlólagos tőke bevonása nélkül. A végkövetkeztetése az, hogy az intenzív fejlődés sikerének kulcskérdése a vázolt világgazdasági tendenciák közepette az, hogy a magyar vállalatok miképpen lesznek képesek a transznacionális ipari struktúrákhoz kapcsolódni. Ahhoz, hogy ez sikeres lehessen, a közös vállalatok feltételeinek javítása elengedhetetlen. Szamuely-Csaba (1998) szerint ezt a gondolatmentet vallja magáénak Inotai András 1990-es nagydoktori értekezése is.

A magyar gazdaság versenyképessége vonatkozásában olyan javaslatokat fogalmaz meg a szerző, amelyek a reálszféra, különösen a vállalati teljesítőképesség alakulására vonatkozóan fogalmaznak meg tanulságokat, amelyek gyakorlati megvalósulása valóban a magyar gazdaság politikai kereteit feszegették.

4.1.2. A külkereskedelmi alkalmazkodás

Az e területen megjelenő munkák Szamuely-Csaba (1998) áttekintésében a következő területeket érintették leginkább: az külkereskedelem orientációja (pl. Kádár, 1979 és Inotai 1980), a komparatív előnyök és a külkereskedelem kapcsolata (Török, 1986), a külkereskedelem és összefüggése az árfolyampolitikával (Riecke-Szalkai-Száz, 1985), valamint a külkereskedelem, különösen a KGST-vel fennálló kapcsolatok vizsgálatát (pl. Köves, Oblath munkái). Ezen megközelítések túlnyomórészt arra kerestek választ, hogy a magyar külkereskedelem gyakorlata hogyan érinti a belső gazdaságot.

A 80-as évek megközelítéseinek egyik alaphangját megadó műnek Nagy András (1977) munkáját tekinthetjük. A könyv a nemzetközi kereskedelem strukturális elemzésének modelljét, leírását és a nemzetközi kereskedelem áramlásainak prognózisát adja. A szerző kutatási előzményként az 1969-73 között a KOPINT-ban, majd 1973-74 között az MTA Közgazdaságtudományi Intézetében folyt kutatásokat jelöli meg. A szerző rámutat arra, hogy a 70-es években megnőtt a világkereskedelem egésze iránti érdeklődés, ami a korábbi országpárok, ill. övezetek multilaterális kereskedelmét vizsgáló kutatások mellett nyertek egyre nagyobb teret. Ennek oka, hogy felértékelődött a külkereskedelmet meghatározó tényezők iránti érdeklődés, másrészt pedig, hogy hosszú távú, 15-18 éves idősorok állnak rendelkezésre az elemzésekhez. Az elemzések a világkereskedelem vizsgálatában az árucsoportokra helyezik a hangsúlyt. Az első modellszerű megközelítést a gravitációs modellek nyújtották, amelyek célja "elsősorban a világkereskedelem áramlásaira ható tényezők mérhetővé tétele volt, vagyis olyan

elmélet kialakítása, amelyeket statisztikai megfigyelésekkel verifikálni lehet. Ez számos tekintetben új közelítésmód volt, mely eltért, sőt olykor szembefordult a nemzetközi kereskedelem "tisztá elméletével". (Nagy, 1977, p.29.). Ezt a munkát azért emeltem ki, mert mintegy felhívást jelentett a külkereskedelmi szerkezet adatokra alapozott vizsgálatára, amely nyomán később számos, ilyen irányú munka született.

A másik szintén meghatározó írás, Botos (1982) munkája, amely a nemzetközi versenyképesség és az árforradalom kapcsolatát vizsgálja. Vélhetőleg ez az első olyan könyv, amelyik a versenyképességnek egy szisztematikus kifejtését adja. A könyv alapfeltevése, hogy az 1973-74-es nyersanyagár robbanás jelentős hatással volt a világpiaci árakra, amely hosszú távú trendekkel láthatóvá is tehető. A szerző annak nyomába ered, hogy az árrobbanásnak milyen jellemzői vannak termékek és országcsoportok vonatkozásában, és foglalkozik azzal is, hogy milyen tanulságokkal szolgálnak a statisztikai elemzések egyes országokra vonatkozóan.

A versenyképesség fogalmát az áruk és a gazdaság szintjén határozza meg. Értelmezésében az áruk szintjén értelmezett versenyképesség azt jelenti, hogy a versenytársakénál alacsonyabb árral, jobb minőségű termékkel és jobb áruszállítási szolgáltatással tud a vállalat megjelenni. A tartós versenyelőnyhöz a szerző szerint a három összetevőből legalább kettőnek fenn kell állnia. A gazdaság vonatkozásában a versenyképesség esetén az a perdöntő, hogy a külkereskedelem révén a GDP növekszik-e vagy sem. Ahhoz, hogy a külkereskedelem hozzájáruljon a GDP növekedéséhez, vagy az szükséges, hogy a hazai gazdaság termelékenysége magasabb legyen vagy az, hogy a fejlesztés termelési költségei alacsonyabbak legyenek mint a versenytárs országokban (Botos, 1982, p. 33). A versenyképesség mérésére az árindexeket (termékek, áruk árainak együttes, átlagos változása), a világpiaci árindexeket (a világkereskedelemben forgalmazott legfontosabb áruk súlyozott összességének áralakulása), valamint a cserearány-mutató változását tartja használhatónak.

Az elemzés Magyarországra vonatkozó egyik fontos megállapítása, hogy az árrobbanás után a magyar gazdaság nemzetközi versenyképessége határozottan csökkenésnek indult. Ennek oka, hogy a cserearányok kedvezőtlenül alakultak, valamint az, hogy a munka termelékenysége alacsony, és hogy a technológia jelentősen elmaradott. A szerző szerint "a magyar gazdaság versenyképességének számottevő javulásával az ezredfordulóig nem lehet számolni, hacsak a technológia transzfer és az érdekelttség terén gyökeresen nem változik meg a helyzet." (Botos, 1982, p. 169).

A nemzetközi statisztikai adatokból az olvasható ki, hogy a 70-es évek második felében felgyorsult a késztermékek árnövekedése, és hogy felgyorsult a termékszerkezet-váltás és korszerűsítés üteme. Ahhoz, hogy ezzel a két tendenciával a magyar export lépést tudjon tartani, a szerző elsősorban vállalatokra irányuló, a vállalati gazdálkodás eredményességét javító tényezőket javasol: fizetőképesség javítása, a termékszerkezet váltása úgy, hogy a feltérképezett versenyképes áruk legyenek dominánsak, jobb kapacitás-kihasználás, a kooperációs kapcsolatok növelése, a határidők betartásának javítása, fejlesztések, az alkatrészellátás, a szerviz-szolgáltatás és a vevőszolgálat szerepének javítása. A szerző szerint a változó viszonyokkal csak akkor lehetséges lépést tartani, "ha gazdaságunk fenntartja nyitottságát - még akkor is, ha ez egy-egy

adott pillanatban átmenetileg hátrányosnak tűnik, ha fokozza szellemi rugalmasságát, kibontakoztatja a vállalkozó kedvet” (Botos, 1982, p. 185).

Ez a munka a külkereskedelmi árakra alapozott elemzésével jutott el a Palánkai (1986) megállapításában szereplő végkövetkeztetésig, a gazdasági nyitottság megteremtésének szükségességéig. Összességében a szerző a 80-as évek elején a maiakhoz nagyon hasonló javaslatokat tesz a versenyképesség javítására. Ennek okát abban kell keresnünk, hogy a szerző az árakban megmutatkozó versenyképességből, ma úgy mondanánk, hogy a piaci elvárásokból indult ki és közgazdaságtani érveléssel operált.

A versenyképesség szempontjából a 80-as évek vitáit két csoportra lehet bontani. Az egyik csoport a magyar gazdaság nyitottságával foglalkozó írásokat foglalja magában, a másik a gazdaság hatékonyságára fókuszál, kiemelten kezelve az exporthatékonysága növelésének strukturális és vállalati kérdései. A 80-as évek nyitottság elméleteinek és vitáinak áttekintését Práger (1998) írása tartalmazza, aki az EU-csatlakozás tükrében gondolja végig az akkori vitát és fogalmazza meg az EU-csatlakozás néhány kérdését a 90-es években lezajlott belső és külső gazdasági folyamatok vázlatos áttekintése alapján. A 80-as évek nyitottság-elméletei az alábbi kérdésköröket érintették (Práger, 1998, p.1026): a magyar gazdaság külső nyitottsága, a külkapcsolatok, a politika nyitottsága, az emberi kapcsolatok nyitottsága, a kulturális kapcsolatok nyitottsága, és végül az ország belső működési mechanizmusainak nyitottsága. Ez a megközelítés azt is érvényesíti osztályozásában, hogy mely területeken várhatók változások a gazdasági nyitottság megteremtésében.

Úgy tűnik, hogy a 80-as évek végéig a külkereskedelemre vonatkozó elemzéseknek jelentős kritikai éle volt. Egy irányba mutató tendenciaként az rajzolódott ki, hogy a magyar gazdaság számára létérdek a külgazdasági, külkereskedelmi nyitottság, azonban a KGST-hez kötött magyar gazdaság további fejlődésének ezen a területen korlátozottak voltak a lehetőségei, amihez a politikai és társadalmi rendszer attribútumai is hozzájárultak.

4.1.3. Az iparági alkalmazkodás

Az iparra vonatkozó javaslatok megfogalmazása szorosan kapcsolódik az Ipar- és Vállalatgazdasági Kutatóintézetben folytatott kutatásokhoz. A 80-as évek végén Román-Zala-Viszt (1988) fogalmazta meg az ipar betegségeit, valamint azok kezelésének olyan eszközeit, amelyek az ipar teljesítőképességének javulásához vezethetnek. A kötet két tanulmány keretében vállalkozott erre.

Román Zoltán az Ipari szervezetünk jelene és jövője c. tanulmányában (Román-Zala-Viszt, 1988, pp. 9-54) először a magyar gazdaság 80-as évekbeli helyzetét jellemzi. Megállapítja, hogy a gazdasági növekedés lelassult s ezzel párhuzamosan a nemzeti jövedelem belföldi termelésének és felhasználásának egyenlege negatív, a beruházások volumene csökken, a reáljövedelmek csökkennek, az infláció növekedésnek indult, az export volumenének növekedési üteme csökkent, a cserearány-mutató pedig szintén

csökkenést mutat. Ezen jelenségek mögött 1982-től a legfontosabb makrogazdasági prioritás a fizetőképesség megőrzése. Ez a gazdaságpolitikai prioritás az alkalmazkodás helyett a stabilizációt tekintti legfontosabb feladatának. A gazdaságirányítás rendszere és gyakorlata között következtetlenségek figyelhetők meg, és mindeközben a vállalati és egyéni motiváció csökken.

Román Zoltán a legfontosabb feladatnak a vállalatok strukturális alkalmazkodását tekinti. Ahhoz, hogy ez megvalósulhasson, három tényezőnek kellene megváltoznia. Az egyik a vállalatok mozgásterének bővülése (ez a vállalatok közötti kooperációk erősítését, és pénzügyi és szervezeti rugalmasságot követelne), a másik az általános gátló tényezők feloldása (ilyenek, pl. az ellátási felelősség, a foglalkoztatásra vonatkozó elvárások), s végül a külgazdasági nyitottság megvalósítása. Ez utóbbi jelenthetné azt a kényszert és késztetést, amely a vállalatok folyamatos alkalmazkodását kényszeríthetné ki.

A nemzetközi versenyképesség kapcsán rámutat arra, hogy annak feltétele, hogy “a) termékeinkben az anyagi ráfordítások ne haladják meg a világpiaci árakban elismert mértéket, és b) a munkatermelékenységben versenytársainkhoz képest lemaradásunk ne legyen nagyobb, mint a bérszínvonal különbsége, illetőleg: az alacsony bérekkel dolgozó fejlődő országoknál magasabb munkatermelékenységgel termeljünk.” (Román-Zala-Viszt, 1988, p. 34.).

A kötet másik tanulmánya az Állami Tervbizottság hosszú távú tervezési programjához készült, a Termelékenység és versenyképesség címet viseli. A tanulmány a termelékenység definiálásával indul. A szerzők rámutatnak arra, hogy a termelékenység mérése kapcsán egyre több tényezőt igyekeznek figyelembe venni, köztük a minőség javulásának mérését is. Ez utóbbira vállalati példákat hoznak. Értelmezésükben a versenyképesség tágabb kategória, mint a termelékenység. A nemzetközi versenyképességben ugyanis szerepet játszik a termék és annak tulajdonságai, s minél egyedibb a termék, annál kevésbé fontos a termelékenység, a piaci részesedés, a relatív árak és az árfolyamok. A fejlett tőkés országok “példájából levonható általános tapasztalat, hogy a termelékenység növelését akkor és annyiban tartják fontosnak, amikor és amennyiben az a versenyképesség fokozását szolgálja.” (Román-Zala-Viszt, 1988, p.62) Két gyakorlatot említenek, az Egyesült Államokét és Japánét. Az Egyesült Államok kapcsán vélhetően a reagen-i versenyképességet javító csomagra utalhattak. Ebből három tényezőt emeltek ki: a kutatások támogatását, a versenyt csökkentő központi szabályozás mérséklését és az export elősegítését. A japán gazdaságról a MITI gyakorlata kapcsán rámutatnak arra, hogy az ipar struktúrájának alakításakor egyrészt a termelékenység szempontjait tartották szem előtt, másrészt pedig a K+F-et és a magas hozzáadott értéket tekintették versenyképes iparágak kijelölésekor szempontnak.

A magyar helyzet kapcsán azt vizsgálják, hogy a termelékenység alakulása miként befolyásolta a versenyképességet. A termelékenység alakulását a munkatermelékenység és a bérszínvonal alakulásának vizsgálatával közelítik. E kapcsán megállapítják, hogy a nominálbérek alakulása a 80-as években rendre magasabb volt, mint a munkatermelékenység mutatójának növekedése

A termelékenységi elmaradásának fő okai a magyar iparban arra vezethetők vissza, hogy a racionális ráfordítás felhasználásának korlátai vannak, ami mögött mind gazdaságpolitikai mind pedig vállalati összetevőket lehet fellelni.

4.2. Az átmenet sajátos problémája és a piacgazdaság kérdése 90-es években

A 90-es évek első felének irodalma elsősorban az átmenet (transition) kérdéseivel foglalkozott. Szamuely-Csaba (1998) áttekintésében a 90-es évek első felének irodalma két témakörre irányult: az első arra keres választ, milyen kapitalizmust is lehet megteremteni Magyarországon, a másik pedig azt tekinti feladatának, hogy értelmezze és leírja a zajló folyamatokat (pl. Árva, 1995, Hamar, 1996, Kapitány, 1996, Várhegyi, 1995, Voszka, 1995). Az első csoportba sorolhatók a tulajdonra vonatkozó elképzelések (pl. Lengyel (szerk) (1988), Kornai (1989), Matolcsy (szerk) (1991), Sárközy (1991)). Az leíró irányzat az ipar és részben a vállalatok alkalmazkodását vizsgálta. A gazdasági átalakulás közepette a vállalati szférában olyan nagyfokú strukturális átalakulás kezdődött el, ami a 90-es évek közepéig nagyon megnehezítette a vállalatokra irányuló kutatásokat. A magyar gazdaságban ez az időszak jelentette a piacgazdaság intézményrendszerének kiépülését és a világgazdaságba történő reintegrálódást. Ebből következően a legtöbb elméleti írás vagy az átmenet makrokérdéseivel foglalkozott, vagy pedig konkrét vállalat problémák megoldásán dolgozott, mint tanácsadó.

Ez az időszak a magyar közgazdasági kutatások intézményrendszerét is alapvetően érintette. A korábbi állami dominancia megszűnt az által, hogy létrejöttek részvénytársasági formában működő kutatási intézmények (a Gazdaságkutató Rt., a Pénzügykutató Rt., a Kopint-Datorg Rt., a Növekedéskutató Rt.), amivel párhuzamosan jelentősen csökkent a MTA-hoz tartozó intézmények meghatározó szerepe a közgazdaságtani kutatások területén. A felsőoktatási intézményekben ez az időszak az új ismeretkörök megteremtését ill. a régiók megújítását jelentette; a kiindulópont pedig néhány évig a magyar tapasztalatokkal nehezen alátámasztható fejlett piacgazdasági gyakorlat volt.

Az átmenet kapcsán rá kell mutatni a magyar közgazdasági kutatások két sajátosságára. A 2. fejezetben a közgazdaságtani kutatások azt tárgyalva rámutattam arra, hogy tradicionálisan a közgazdaságtan és a gazdálkodástani kutatások szorosan kapcsolódtak egymáshoz, a gazdálkodástani kutatásokat általában vállalati kutatások csoportjába sorolták, pl. Szamuely-Csaba (1998). A másik sajátossága a magyar közgazdasági kutatásoknak, hogy azok inkább politikai gazdaságtani kutatások voltak, mint közgazdaságtani kutatások. E téren Kornai János írásai jelentik a legkiemelkedőbb megközelítést az által, hogy a vizsgált kérdéskörökhöz szisztematikusan, a rendszerező leírás szándékával közelít (pl. Kornai 1993a és 1993b). Az ide sorolható másik irányzat nemzetközi irodalomra támaszkodva, kevésbé rendszerező megközelítéssel gyakorlati tanácsok megfogalmazásával lép fel. Elsősorban a Növekedéskutató által publikált kötetek sorolhatók ebbe az irányzatba (Árva – Diczházi, 1998, Cséfalvy, 1999, és Matolcsy, szerk., é.n.). Az átmenetet tárgyaló írásokban gyakorta a politikai gazdaságtani megközelítés lelhető fel, amit a magyar gazdaság társadalmi viszonyait is érintő átalakulás indokolt.

4.2.1. Az átmenet kérdései

A gazdaságpolitika szintjén Szamuely-Csaba (1998, pp.138-141) szerint a magyar gazdaság átmenetének megalapozását a Németh-kormány 1988. évi reformtervezete jelentette, amelyben „*a magántulajdon egyenjogúsítása, a kereskedelem és az összes termelési tényező piacának felszabadítása szerepelt*” (i.m., p.138). A új, Antall-kormány „megalakulását követően viszonylag hamar megfogalmazódott az a felismerés, hogy a gazdaság versenyjellegének szavatolása az alapvető közvetítő láncszem a magántulajdon és a hatékonyság között”, folytatják a szerzők. (i.m., p.140). A szerzők szerint a „*magyarországi átmenet legfőbb jellemzője a folytonosság és a spontaneitás – rendszerváltozási terveket uraló – túlsúlya volt. A nemzetközi összehasonlító elemzések /.../ ezt külön kiemelik. Ez bizonyos fókig elkerülhetetlen minden olyan esetben, ahol az üzleti szempontok a politikai/társadalomátszabó elemnél lényegesebbnek bizonyulnak /.../. Bármi legyen is a mindenkori elemző értékítélete, az üzleti értékesítési formák túlsúlya így kétségtől kívül közvetlenül is alakította a magyarországi kapitalizmus arculatát.*” (im.p. 141).

A fenti értékeléssel egyet kell értenünk, tekintettel arra, hogy több esettanulmány megerősíteni látszik, hogy a hazai nagyvállalati privatizációban a vállalat menedzsmentjének jelentős szerepe volt abban, hogy milyen tulajdonosváltásra kerüljön sor (pl. a Graboplast kapcsán Marosán, 1996), és a gyógyszeripar privatizációjának értékelésekor Antalóczy (1999), vagy a privatizációs szervezetet elemző Voszka (1995) is erre a következtetésre jut.

Az Állami Privatizációs és Vagyonkezelő Rt. kiadásában a hazai privatizációt feldolgozó kötet sorozatot indítottak, amely egy-egy ágazatra vagy szektorra vonatkozóan ÁPV Rt.-anyagokkal gazdagon illusztrált leíró elemzéseket tartalmaz. Ezek közül a gyógyszeriparra vonatkozót a már hivatkozott Antalóczy (1999) kötetet használtam fel.

4.2.2. A piacgazdaság problémái

A 90-es évek második felének kutatásai a magyar piacgazdaság problémáit tárgyalják. Ezek közé tartozik a működőtőke-befektetések és hatásuk a magyar gazdaság egészére (pl. Árva-Diczházi, 1998, Árva, 1995, Éltető-Sass, 1997, Éltető, 1999, Hamar, 1996, Szanyi, 1997), és a globalizáció problémája (pl. Cséfalvy, 1999 és Matolcsy (szerk), é.n.). Ebben az időszakban megjelentek a versenyképességgel foglalkozó írások is (pl. Török, 1997, Findrik-Szilárd, 2000), valamint a piacgazdasági modellek összefüggéseit tesztelni igyekvő írások (pl. Török-Petz, 1999). Az átmenet lezárulásával, és az Európai Unióhoz való csatlakozás felmerülésével együtt jelentősen megnőtt azon írások száma, amelyek az Európai Unióhoz csatlakozó országok tapasztalatait tekintik át (pl. Nagy, 1999a és 1999b, Farkas 1999, ill. lásd még a 3. fejezet felhasznált irodalom listáját).

A működőtőke-befektetések kérdése. E témakör kapcsán Árva, (1995), Árva-Diczházi (1998), valamint Éltető-Sass (1997) és Szanyi (1997) munkáját emelem ki. Árva (1995)

munkája a térségi működőtőke-befektetések korrekt áttekintését adja. Bemutatja a működőtőke-befektetések világtendenciáit, a kelet-európai tapasztalatokat, majd működőtőke-befektetések intézményi kereteit tárgyalja az OECD és a térség országaira vonatkozóan. Bizonyos szempontból e munka folytatásának tekinthető az Árva-Diczházi (1998) munka, ami abban hoz újat, hogy a magyar helyzetre vonatkozóan esettanulmányokat is példaként hoz annak szemléltetésére, hogy milyen hatással volt a működőtőke-befektetés a vállalatok magatartására. A másik két munka, Éltető-Sass (1997) és Szanyi (1997) a lábjegyzetek tanúsága szerint összekapcsolódik, Szanyi (1997) az elméleti áttekintést, Éltető-Sass (1997) pedig az empirikus vizsgálatok eredményeit tartalmazza. Szanyi (1997) munkájában újdonságként jelenik meg, hogy jelenős teret szentel a transznacionális (globális) vállalatok tőke-befektetési motívumainak. Az Éltető-Sass (1997) pedig egyértelműen a vállalati motivációk vizsgálatát állítja elemzésük középpontjába, a beruházások és az export szempontjából.

A globalizáció kihívása. A globalizációról több könyv fordításban megjelent Magyarországon. A publikációk sajátossága, hogy általában két területen megegyeznek egymással, a diagnózisban, a jelenség többarcúságának azonosításában, és a konklúzióban, hogy igen kétséges a globalizáció kimenetele. Közös továbbá e művekben, hogy mind tárgyalásmódjukban, mind pedig a választott példák felsorakoztatásában igen eklektikusak, és nem igyekeznek definiálni a globalizáció jelenségét (lásd pl. Korten, 1996 és Martin-Schuman, 1998). A globalizáció kapcsán két hazai munkát emelünk ki, az egyik Cséfalvy (1999) a másik pedig Matolcsy (szerk.) (é.n.).

Cséfalvy elsősorban német nyelvű irodalomra támaszkodva tekinti át a globalizáció jelenségét, végül is azzal a szándékkal, hogy a magyar gazdaság számára valamilyen lehetséges scenáriót vázoljon fel az ország egésze és Budapest számára. Megjegyezzük, hogy ez utóbbi törekvés előzményei a 90-es évek közepére nyúlnak vissza, amikor a globalizációtól mentesen de pl. a Magyar Gyáriparosok Országos szövetsége hasonló szándékkal készített tanulmányt a magyar gazdaságra vonatkozóan 1995-ben. A munka legértékesebb része Európa gazdasági övezeteit és az azokhoz való lehetséges kapcsolódást vázolja fel. Vitathatók azonban a globális vállalatok kapcsán tett megállapítások, melyek érezhetően teljességgel nélkülözik a gazdálkodástani alapokat, és sajnos az azokra vonatkozó, pl. hazai irodalmi hivatkozásokat. A másik munka (Matolcsy, szerk. é.n.) a magyar gazdaság növekedési kilátásai szempontjából vizsgálja a globalizációt, és több szerző önálló munkáját foglalja magába. Az írások esszéisztikus műfajban íródtak, egy részük makrostatisztikai adatokat elemez, míg más részük vállalati esettanulmányokra és kimutatásokra hivatkozik. A kötet értéke, hogy több területet tárgyal (pl. működőtőke-befektetés, hazai vállalatok terjeszkedési lehetőségei, a gazdasági mérés problémáit), azonban e kötet is adós marad azzal, mit is értenek a szerzők globalizáció alatt, milyen rész-jelenségekre bontható, hogyan vizsgálták, s hogyan vizsgálhatók kis nyitott gazdaság szempontjából az egyes jelenségek. Meg kell jegyeznünk, hogy ezek a problémák, mint jeleztük, külföldi szerzők esetében is fennállnak.

Olvasatomban ezek a kritikára alapot adó írások azzal küszködnek, ami a globalizáció kapcsán az igazi kihívást jelenti: nehezen vizsgálható egyetlen diszciplína

szemszögéből, miközben igen könnyen csak nyomasztó voltából fakadó fenyegetettség vezetheti a szerzők tollát. A működőtőke-befektetések terén elkezdődött munka azt tükrözi, hogy ezen a területen több tudományos, szakmai eredményt lehet felmutatni, mint a globalizáció terén, annak ellenére, hogy azon a területen is további kutatások és elemzések szükségesek.

4.3. Összegzés

A magyar gazdaságban lezajlott változások mind a gazdaságban, mind pedig a társadalomban jelentősen érintették azokat a viszonyokat, amelyek között újra kell gondolni a gazdaság teljesítőképességét és versenyképességét. A 80-as évek kutatásainak egyik igen komoly vonulata arra hívta fel a figyelmet, hogy az alkalmazkodás egyik legfőbb vonatkoztatási pontja nem lehet más, mint a világgazdasági folyamatokhoz történő alkalmazkodás. Ezt főként a világgazdasági és külgazdasági kérdésekkel foglalkozó kutatók fogalmazták meg.

Az 1989-1995 közötti időszak tekinthető az átmenet időszakának. Ebben az időszakban elsősorban a politikai gazdaságtani megközelítés volt domináns, amelyek kettős célt szolgáltak: egyrészt elképzeléseket fogalmaztak meg a magyar piacgazdaság alakulására, másrészt igyekeztek leírni és értelmezni a zajló folyamatokat.

Az 1995-öt követő időszakban egyre inkább megjelennek azok az írások, amelyek a piacgazdaságokat érintő kihívásokkal és problémákkal foglalkoznak, és mind gyakrabban megjelenik a versenyképesség egy-egy vonatkozása. Ezek az írások egyrészt a globalizációval összefüggő kérdésköröket taglalják, mint pl. a működőtőke-befektetések, vagy a magyar gazdaság lehetséges, Európán belüli pozíciója. A működőtőke-befektetésekre vonatkozó írások azt tükrözik, hogy ezen a területen több tudományos, szakmai eredményt lehet felmutatni, mint a globalizáció terén, annak ellenére, hogy azon a területen is további kutatások és elemzések szükségesek. A globalizációhoz kötődik a disszertáció 6.1. alfejezete, ami a vállalatok és iparágak szempontjából tárgyalja a globalizáció jelenségét.

A fejezethez felhasznált irodalom

Andorka Rudolf - Kolosi Tamás - Vukovich György (szerk) (1996) Társadalmi riport 1996, TÁRKI-Századvég, Budapest, pp.16-43

Antalóczy Katalin (1999) Privatizáció a gyógyszeriparban, Állami Privatizációs és Vagyonkezelő Rt., Budapest

Árva László - Diczházi Bertalan (1998) Globalizáció és külföldi tőkeberuházások Magyarországon, Kairosz Kiadó/Növekedéskutató

Árva László (1995) Külföldi tőkeberuházások Közép-Kelet-Európában, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest

Balassa Béla (1990) Nemzetközi kereskedelem és gazdasági növekedés, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest

Bock Gyula - Martin Hajdu György - Réz András - Tóth Ferenc (1991) Nemzetközi gazdaságtan, Aula Kiadó, Budapest

Botos József (1982) Nemzetközi versenyképesség és árforradalom, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó

Chikán Attila (1997) Jelentés a magyar vállalati szféra versenyképességéről, *Versenyben a világgal* kutatási program, BKE Vállalatgazdaságtan tanszék, Budapest

Chikán Attila - Czakó Erzsébet - Demeter Krisztina (szerk.) (1996) Vállalataink erőltetett (át)menetben, *Versenyben a világgal* kutatási program, BKE Vállalatgazdaságtan tanszék, Budapest

Chikán Attila (1996a) A Versenyben a világgal - A magyar gazdaság nemzetközi versenyképességének mikrogazdasági tényezői, kutatási programismertető, *Versenyben a világgal* kutatási program, BKE Vállalatgazdaságtan tanszék, Budapest, április

Chikán Attila (1996b) Versenyben a világgal – a magyar mikroszféra versenyképességének elemzése. Egy kutatási program vázlata, Ipargazdasági Szemle, 1-3., pp.190-196.

Chikán Attila (1995) A versenyképesség fogalmáról, kézirat, *Versenyben a világgal* kutatási program, BKE Vállalatgazdaságtan tanszék, Budapest

Czakó Erzsébet (1995) Versenyképesség az iparágak szintjén, tervtanulmány, in Tervtanulmánykötet, *Versenyben a világgal* kutatási program, BKE Vállalatgazdaságtan tanszék, Budapest, 1995. október 3.

Czakó Erzsébet (1996) A "Versenyképesség az iparágak szintjén" c. projekt tartalma, struktúrája és elemzési módszere, alaptanulmány, *Versenyben a világgal* kutatási program, BKE Vállalatgazdaságtan tanszék, Budapest, 1996. március 25.

Czakó Erzsébet (1997a) Iparágaink versenyképessége a 90-es évek első felében. A Versenyképesség iparágak szintjén c. projekt zárótanulmánya, *Versenyben a világgal* kutatási program, BKE Vállalatgazdaságtan tanszék, Budapest, augusztus

Czakó Erzsébet (1997b) A versenyképesség iparági esettanulmányok tükrében című alprojekt zárótanulmánya, *Versenyben a világgal* kutatási program, BKE Vállalatgazdaságtan tanszék, Budapest, 1997. június

Cséfalvy Zoltán (1999) Helyünk a nap alatt... Magyarország és Budapest a globalizáció korában, Kairosz Kiadó – Növekedéskutató, Budapest

Csernenszky László (1997) Versenyképesség gazdaságpolitikai és iparpolitikai megközelítésben, háttér tanulmány, *Versenyben a világgal* kutatási program, BKE Vállalatgazdaságtan tanszék, Budapest

Éltető Andrea (1999) A külföldi működőtőke hatása a külkereskedelemben négy kis közép-európai országban, Közgazdasági Szemle, január, pp. 66-80.

Éltető Andrea – Sass Magdolna (1997) A külföldi befektetők döntéseit és a vállalati működést befolyásoló tényezők Magyarországon az exporttevékenység tükrében, Közgazdasági Szemle, június, pp.531-546

- Farkas Péter (1999) A gazdaságfejlesztő állam Írországbán, Közgazdasági Szemle, május, pp.470-482.
- Findrik Mária - Szilárd Imre (2000) Nemzetközi versenyképesség – képességek versenye, Kossuth Kiadó, Budapest
- Hamar Judit (1996) A magyar ipar versenyképessége nemzetközi összehasonlításban. A termelékenység főbb tényezői, növelésének lehetőségei és korlátai, Ipargazdasági Szemle, 1-3. szám, 203-212.
- Hoványi Gábor (1999) A vállalati versenyképesség makrogazdasági és globális háttere. Michael Porter két modelljének továbbfejlesztése, Közgazdasági Szemle, november, pp. 1013-1029.
- Inotai András (1980) A regionális integrációk az új világgazdasági környezetben, Közgazdasági és Jogi könyvkiadó, Budapest
- Inotai András (1989) Vállalati alkalmazkodás a világgazdasági változásokhoz, Ipargazdasági Szemle, 3. szám, pp.7-22.
- Kádár Béla (1979) Szerkezeti változások a világgazdaságban, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest
- Kádár Béla (szerk.) (1987) Magyar külgazdasági stratégia a 80-as években, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest
- Kapitány Zsuzsa (1996) Fogyasztói magatartás az autópiacon, Aula Kiadó, Budapest
- Kollár Zoltán - Palánkai Tibor (szerk.) (1989) Integrációs rendszerek a világgazdaságban, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó
- Kolosi Tamás - Tóth István György - Vukovich György (szerk.) (1998) Társadalmi riport 1998., TÁRKI, Budapest
- Kornai János (1993a) A szocialista rendszer, HVG Kiadó Rt., Budapest
- Kornai János (1993b) Útkeresés, Századvég Kiadó, Budapest
- Kornai János (1989) Indulatos röpirat a gazdasági átmenet ügyében, HVG Kiadói Rt., Budapest
- Liska Tibor - Máriás Antal (1954) A gazdaságosság és a nemzetközi munkamegosztás, Közgazdasági Szemle, 1. sz., október, pp.75-94
- Lengyel László (szerk) (1988) A tulajdon reformja, Pénzügykutató Intézet - Soros Alapítvány, Budapest
- Matolcsy György (szerk) (1991) Lábadozásunk évei. A magyar privatizáció. Trendek, tények, privatizációs példák, Tulajdon Alapítvány – Privatizációs Kutatóintézet, Budapest
- Matolcsy György (szerk) (é.n.) Növekedés és globalizáció. Válogatott tanulmányok, Kairosz Kiadó – Növekedéskutató, Budapest
- Molnár László – Skultéty László (1999) A beruházások alakulása 1992-1998. között, Közgazdasági Szemle, december, pp.1041-1058.

- Marosán György (1996) Graboplast Rt., Vezetéstudomány, pp. 13-22.
- Nagy András (1977) A világkereskedelem struktúrája és jövője, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest
- Nagy András (1999a) A dél-európai országok európai integrációja és annak tanulságai I., Közgazdasági Szemle, február, pp.176-193.
- Nagy András (1999b) A dél-európai országok európai integrációja és annak tanulságai II., Közgazdasági Szemle, március, pp.266-277.
- Nagy András (1999c) Írország Európai Unió csatlakozásának tanulságai, Közgazdasági Szemle, december, pp.1092-1115.
- Palánkai Tibor (1986) A fejlett tőkésországok világgazdasági alkalmazkodása, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest
- Palánkai Tibor (1999) Az európai integráció gazdaságtana, Aula Kiadó, Budapest
- Práger László (1998) A nyolcvanok évek kiterjesztett nyitottságelmélete és napjaink magyarországi reálfolyamatai, Közgazdasági Szemle, november, pp.1023-1034.
- Riecke Warner - Szalkai István - Száz János (1985) Árfolyamelméletek és pénzügypolitika, Közgazdasági és Jogi könyvkiadó, Budapest
- Román Zoltán - Zala Júlia - Viszt Erzsébet (1988) Merre halad a magyar ipar? Ipargazdasági értekezések, Akadémia Könyvkiadó, Budapest
- Salgó István (1989) Külkereskedelmi vállalat, külkereskedelmi szervezet, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest
- Sárközy Tamás (1991) A privatizáció joga Magyarországon, Unió Könyvkiadó, Budapest
- Sárközy Tamás (1994) Javaslat a piacgazdaságot szolgáló modern kormányzás felépítésére, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó – MTA Állam- és Jogtudományi Intézet, Budapesti
- Sárközy Tamás (1997) Rendszerváltozás és a privatizáció joga. A tulajdonváltás joga a volt szocialista országokban, Magyar Tudományos Akadémia, Budapest
- Szamuely László – Csaba László (1998) Rendszerváltozás a közgazdaságtanban – közgazdaságtan a rendszerváltozásban, Közgazdasági Szemle Alapítvány, Budapest
- Szanyi Miklós (1997) Elmélet és gyakorlat a nemzetközi működőtőke-áramlás vizsgálatában, Közgazdasági Szemle, június, pp.488-508
- Szanyi Miklós (1998) Ipari beruházások az átalakuló országokban. Egy empirikus felmérés eredményei, Közgazdasági Szemle, szeptember, 851-868.
- Szentes Tamás (1999) Világgazdaságtan I. kötet. Elméleti és módszertani alapok, Aula Kiadó
- Tardos Márton (1998) Sikeres-e a privatizáció? Magyarországi tapasztalatok (1990-1997), Közgazdasági Szemle, április, pp.317-332.
- Tóth Tamás (szerk.) (1988) Vállalat és külső piac, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó

- Török Ádám (1986) Komparatív előnyök, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó
- Török Ádám (1989) Komparatív előnyök, versenyképesség, piacműködés, Ipargazdasági Szemle, 3. szám, pp.23-34.
- Török Ádám (1996) A versenyképesség-elemzés egyes módszertani kérdései, műhelytanulmány, *Versenyben a világgal* kutatási program, BKE Vállalatgazdaságtan tanszék, Budapest
- Török Ádám (1997) Mire alkalmas a kínálatorientációs gazdaságpolitika? Közgazdasági Szemle, október, pp.821-847.
- Török Ádám – Petz Raymund (1999) Kísérlet a K+F-intenzitás és az exportszerkezet közötti összefüggések vizsgálatára a magyar gazdaságban, Közgazdasági Szemle, március, pp.213-230.
- Várhegyi Éva (1995) Bankok versenyben. A magyar bankpiac állapota, fejlődése és jövője, Pénzügykutató Rt., Budapest
- Vecsenyi János (1999) Vállalkozási szervezetek és stratégiák, Aula Kiadó, Budapest
- Vincze Éva (1996) Termelékenység és versenyképesség a magyar iparban, Ipargazdasági Szemle, 1-3. szám, pp. 226-232.
- Virág Miklós – Hajdú Ottó – Jávör László (1996) A magyar gazdaság szakágazatainak pénzügyi mutatórendszeren alapuló minősítése, 1992-1994, Ipargazdasági Szemle, 1-3. szám, pp.213-225.
- Voszka Éva (1995) Az agyaglábakon álló óriás, Pénzügykutató Rt., Budapest

5. A versenyben a világgal versenyképességi kutatások főbb tanulságai

Ennek a fejezetnek az egyik célja, hogy rámutasson azokra a megállapításokra, amelyekben az általam vezetett kutatás más hazai kutatásokhoz képest eltérő megállapításokat eredményezett. Az 1995-1997 között lezajlott iparági szintű versenyképesség-kutatás módszertani ismertetése és legfontosabb megállapításainak összegzése mellett a fejezetben kitérek a versenyképesség értelmezésére is. A fejezet végén kerül sor azoknak a szempontoknak és kutatási kérdéseknek a megfogalmazására, amelyek alapján választásom a gyógyszeriparra esett, és amelyek az azzal foglalkozó 6. fejezetben kerülnek elemzésre és értékelésre.

A fentieknek megfelelően a fejezet felépítése a következő. Az 5.1. fejezetben azokat a legfontosabb koncepciókat és elemzési kereteket ismertetem, amelyekre az iparági szintű versenyképességi kutatás támaszkodott. Ezek a koncepciók és elemzési keretek a 6. fejezetben is, különösen a 6.2. fejezetben kerülnek felhasználásra. Az 5.2. fejezet a iparági szintű versenyképességi kutatások módszertani kérdéseit tárgyalja. Ezt követően az 5.3. fejezetben kerül sor az esettanulmányok tanulságainak összegzésére. Elsőként iparáganként emeljük ki azokat a tényezőket, amelyek jelentősen befolyásolták a vizsgált iparágak versenyképességét az 1989-1995 közötti időszakban. Ezt követően pedig a porteri gyémánt-elmélet alapján ismertetjük azokat a tényezőket, amelyek az iparági esettanulmányok elemzése alapján meghatározták a versenyképességet. Az 5.3. fejezetben egyrészt a Versenyben a világ kutatási program, másrészt pedig az iparági esettanulmányok és azok elemzése alapján megfogalmazott versenyképesség-értelmezést fogalmazok meg. Ez a versenyképesség értelmezés a 6. fejezet végén, a gyógyszeripar versenyképességének értékelésénél kerül konkretizálásra. Az 5. fejezetben azok az iparági versenyképesség alapján megfogalmazható kutatási kérdések kerülnek megfogalmazásra, amelyek vizsgálatára a 6. fejezet vállalkozik.

Az iparágak versenyképességére irányuló kutatás *kiinduló hipotézise* az volt, hogy egy nemzet gazdasága akkor tud prosperálni, ha a változó nemzetközi gazdasági feltételek között mindig vannak olyan szektorai, amelyek képesek a nemzetközi, világkereskedelmi hatékonysági feltételeknek megfelelni. Egy ország gazdasági stratégiájának kulcskérdése épp ezért a gazdaság "szektor-portfóliójának" alakítása, tekintettel arra, hogy a versenyképesség nemcsak adottság, hanem megteremthető és megújítható. Ennek a föltevésnek az alapján került sor a versenyképesség iparági esettanulmányokon alapuló vizsgálatára.

Az iparágak versenyképességével foglalkozó kutatás ezen megfontolás alapján elsősorban arra vállalkozott, hogy a magyar gazdaság kiválasztott szektorairól (iparágairól) esettanulmányokat készítsen, és azokat elemezze.

5.1. A szektor és a versenyképesség értelmezése a kutatásban

A kutatási koncepció kialakításában és a kutatási keretek meghatározásában Porter (1980/1993, 1985 és 1990) munkáira építettünk. Porter munkáit egyrészt rendező elvi

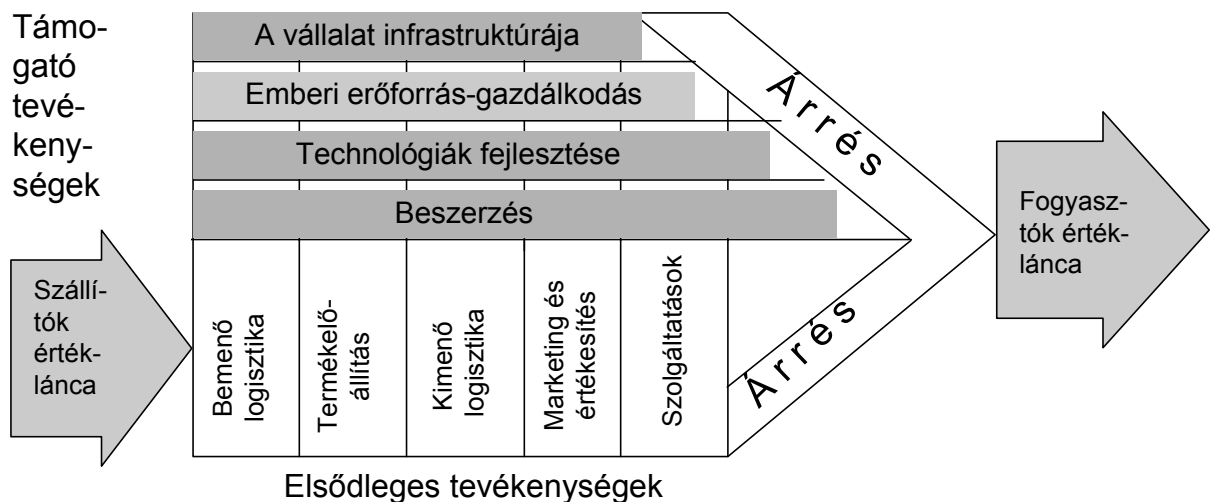
kereteknek tekintettük az esettanulmányok elkészítéséhez, másrészt alkalmasnak tűntek arra, hogy kapcsolódásokra mutassanak rá.

Iparágon, szektoron (a két elnevezést szinonimaként használjuk) azon vállalatok csoportját értjük, amelyek egymást közvetlenül helyettesíthető termékeket állítanak elő (Porter, 1993, és Varian, 1991). A szektorok körülhatárolásánál tehát a termékekből, termékcsoportokból indulunk ki, és így mindazon vállalatokat egy szektorba tartozónak tekintünk, amelyek azonos termékpiacon egymás konkurensei. A szektorok körülhatárolásához hozzátartozik azoknak a technológiáknak az alapfokú áttekintése is, amelyeket a termék-előállításához hozzátartoznak.

Mit kell tudnia a terméknek? - a fogyasztói igények, elvárások, funkciók, amelyeket a termékcsoporthoz kielégíteni kíván közel azonos. Közgazdaságilag a termékek, szolgáltatások egymás közeli helyettesítői, azaz magas a kereszt keresleti rugalmasságuk. A statisztikai elemzések szempontjából ez az azonos statisztikai besorolást kapó termékeket, termékcsoportokat fedti.

Hogyan lehet előállítani? - ezeket a termékeket, szolgáltatásokat nagymértékben hasonló technológiai lépések sorozatán keresztül állítják elő, amelyek nem különbözhetnek ki, azonban pl. az alkalmazott technológia vállalatonként eltérő lehet. Ebből következően a szektor meghatározásánál fontos ismerni az adott termék előállításának alapjait, azaz a porteri (1985) megközelítésben az iparági értékláncot (lásd 5.1. ábra) ahhoz, hogy végül meg lehessen húzni az iparág/szektor határait. Az iparág határainak meghúzásán kívül az iparági értéklánc ismerete azért is kulcsfontosságú, hogy rávilágítson azokra az értékalkotó tevékenységekre, amelyeket az iparág vállalatainak kézben kell tartaniuk sikeres működésük érdekében.

5.1. ábra Az értéklánc általános modellje



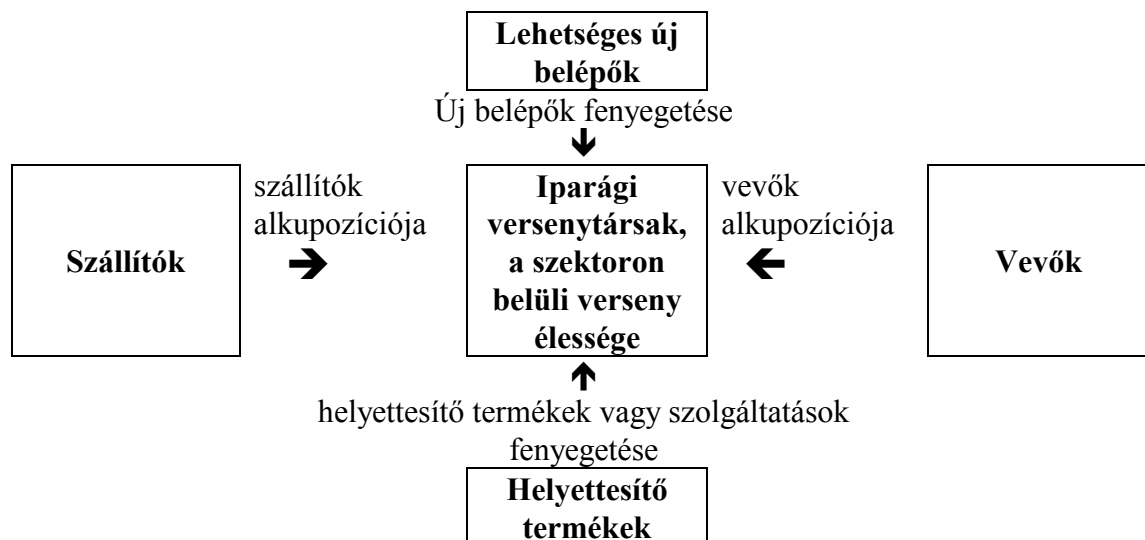
Forrás: Porter, 1985., p.37.

Kik viszik ill. kik képesek piacra vinni a terméket? - a fenti két kritériumnak megfelelő minden vállalkozás és vállalat ugyanazon szektorhoz tartozik, azaz az iparág egymással

versengő vállalatok csoportját jelenti. Az iparágon belül az azonos stratégiát követő vállalatok eltérő stratégiai csoportokat alkothatnak. Szociológiailag azonban a szektor egymással konkuráló vállalatait azonos normák követése is jellemzi, és ehhez kapcsolódóan jelen van az iparágon belüli ellenőrzés - önszabályozás - is, azaz az együttműködés.

Porter további koncepcióinak ismertetése előtt rá kell mutatnunk e koncepciók egyik alapvető problémájára, nevezetesen az iparág körülhatárolásának problémájára. A fenti megközelítés olyan koncepcionális megközelítés, amely implicite azt feltételezi, hogy a vállalatok egy iparágban működnek, azaz egyprofilúak, vagy ha van akkor egy teljesen másik iparágban működnek, ahol valamilyen vállalati szinergiát használhatnak ki eredményes működésük érdekében. A modell nehezen alkalmazható diverzifikált nagyvállalatokat is magába foglaló iparágak esetében. Ez a globalizáció kapcsán különösen élesen vetődik fel, tekintettel arra, hogy a globális (transznacionális) vállalatok nem csak országhatárokat, de iparágak határait is átnyúlóan szervezik meg működésüket. A porteri koncepciók alapján az a kérdés áll elő, hogy vajon hol húzódnak az iparág határai globális vállalatok és iparágak esetében. E problémakörre a 6.1. fejezetben vissza fogunk térni. Itt leszögezzük, hogy a problémakör gyökerét abban kell keresnünk, hogy a porteri koncepciók mögött álló közgazdaságtani, különösen az ipari szervezetelmélet, és gazdaságtani elméletek és megközelítések nemzetgazdasági keretekben gondolkodtak.

5.2. ábra Az iparági versenyt meghatározó erők



Forrás: Porter, 1993, p. 26.

A „theory of industrial organization” (IO) elméleti összefüggései alapján a vállalati versenystratégiai döntések előkészítéshez megfogalmazott modell szerint minden szektor jövedelmezőségét alapvetően öt tényező befolyásolja: a belépési korlátok, a szállítók, alkucsere, a vevők alkuereje, a helyettesítő termékek fenyegetése és a szektoron belüli verseny. (Részletesen lásd Porter, 1993. I. Fejezet.) A fenti tényezők mellett hozzá kell ehhez tennünk a szektor növekedési kilátásainak elemzését, ami a szektor termékeinek fogyasztására/felhasználására ható tényezők vizsgálatát jelenti. Ez

különösen indokolt akkor, ha a szektor vevői nem a termék fogyasztói, felhasználói. Itt kell továbbá számba venni az exportot, mint a hazai fogyasztást/felhasználást csökkentő, és az importot, mint hazai fogyasztás-felhasználást növelő tényezőt is. Az iparágelemzés elsősorban hazai, nemzeti piacokra és iparágakra alkalmazható: annak feltérképezésére, hogy a hazai iparágban hogyan változik a verseny. Ekkor az import is és a működőtőke-befektetéssel jelentkezők is új belépőkként jelennek meg az iparág vállalatai számára, és a bennlévő vállalatok szempontjából az a kérdés, hogy az új szereplők hogyan változtatják meg a belső piaci versenyt.

A szektorok hazai gazdasági struktúrájának elemzésével az volt a célunk, hogy feltárjuk azokat a tényezőket, amelyek a hazai feltételek közepette befolyásolták az iparág szereplőinek mozgásterét. Ez azt jelentette, hogy igyekeztünk feltárni, hogy az iparági verseny milyen tényezők és szereplők hatására változott meg a vizsgált időszak alatt, és hogy a verseny új tényezői milyen stratégiai magatartásbeli változásokat hoztak az iparág meghatározó szereplőinél.

A szektorok szintjén a nemzetközi versenyképességet Porter (1990) alapján legáltalánosabban úgy határozhatjuk meg, hogy azokat a szektorokat tekintjük nemzetközileg versenyképesnek, amely szektorok vállalatai képesek a nemzetközi kereskedelem által támasztott hatékonysági feltételeknek megfelelni. A nemzetközi kereskedelem által támasztott követelmények alatt azt értjük, hogy a szektor vállalatai képesek termékeiket külföldi piacokon értékesíteni, azaz külföldi fogyasztók és felhasználók számára teszik elérhetővé termékeiket és szolgáltatásaikat. A külföldi piacon történő értékesítés, az export mellett a külföldre irányuló működőtőke-befektetések is a szektor nemzetközi versenyképességéről tanúskodnak.

Ez azt jelenti, hogy a szektor vállalatai képesek termékeiket exportálni, képesek az importtermékek által támasztott versenyben termékeiket előállítani, piacra vinni, és képesek külföldi tőkebefektetésekre, és saját érdekeltségeikkel külföldi piacokon megjelenni. Ezek a tényezők makrogazdasági statisztikákkal is mérhetők: az iparág a hazai termelés mellett jelentős exportot képes felmutatni, az import által támasztott piaci versenyben képes megőrizni piacait és tőke kivitelével jellemezhető.

A nemzetközi versenyképesség fenti megközelítése is nemzetgazdasági megközelítés alapján áll. Amikor azonban a legnagyobb piacgazdaságok vállalatainak versenyképessége kerül előtérbe, nem csak földrajzilag terjed ki a vállalatok határa, hanem tulajdonosi és működési vonatkozásban is. Ráadásul ezen a téren a nemzetközi stratégiai szövetségek alapvetően megváltoztatták a hagyományos vállalatképet, ami nem csak a kutathatóság szempontjából - pl. mi legyen a kutatás egysége? -, hanem pl. versenyszabályozás szempontjából is érdekes problémákat vet fel.

A makrostatisztikai adatok a vállalati és iparági hatékonyság lenyomataiként értelmezhetők, amennyiben arról tanúskodnak, hogy a szektor vállalatai megfeleltek-e a hazai és nemzetközi verseny támasztotta követelményeknek. A hatékonysági feltételeknek való megfelelés a szektor vállalatai számára azt jelenti, hogy nyereséget realizálnak működésük során. Ez abból adódik, hogy képesek voltak a versenyt meghatározó erők kezelésére, ki tudtak építeni olyan hazai és külső piaci pozíciót,

amelyben működésük során képesek voltak alkalmazkodni a változó piaci, technológiai és szabályozási környezethez. Ez az állítás magába foglalja azt is, hogy a szektor vállalatai képesek voltak megújítani saját termelési tényezőiket, és úgy megválasztani piaci pozícióikat, hogy hosszú távon elegendő erőforrást tudjanak akkumulálni a szükséges változások végrehajtásához. A statisztikai adatok azonban nem adnak megfelelő képet arról, hogy a gazdasági szereplők magatartását milyen tényezők határozták illetve határozzák meg.

A porteri (1990) kutatások azokat a tényezőket foglalták modellbe, amelyek a hazai vállalatokat saját országukban hozzásegítik ahhoz, hogy versenyképesek képesek legyenek, azaz támogatják őket külpiazi működésükben (pl. exportképesség javítás, működőtőke-kivitel). A kutatás eredményeit ismertető kötet címe tehát félrevezető, mivel nem a nemzetgazdaságok versenyképességéről, sokkal inkább azok vállalatainak nemzetközi versenyképességéről, az azt meghatározó, befolyásoló hazai tényezőkről van szó. Ez a félreértés meglehetősen széles támadási pontot jelentett. A koncepció továbbfejlesztésében a modellt Porter „sources of locational advantage”, azaz a helyi versenyképesség forrásai elnevezéssel illeti (Porter 1998. p.211), ami pontosítja, és gyakorlatilag a tartalomhoz igazítja az elnevezést, mint arra a 2. fejezetben már utaltunk. Az iparági versenyképesség vizsgálatának indításakor Porter (1990) gyémánt-modelljét választottuk rendező modellnek a kiválasztott iparágak nemzetközi versenyképességének értékeléséhez. A modell az időközben eltelt tapasztalatok alapján lényegesen nem változott meg. A felhasználási javaslat, a modell alkalmazhatósága alakult át, amennyiben a modellt a vállalati klaszterek kialakításának tényező-vizsgálatára javasolja a szerző nyolc évvel későbbi munkájában.

Tekintettel arra, hogy ezt a modellt alkalmaztuk az esettanulmányok kapcsán az iparági versenyképesség összegzésére, valamint arra, hogy gyakran találkozni félreértésekkel e modell kapcsán, az alábbiakban röviden ismertetjük a modell lényegét. A gyémánt-modellként is emlegetett elemzési koncepció egyes tényezői közelebbről az alábbiakat jelentik Porter (1990) alapján:

A termelési tényezők

Minden olyan input idetartozik, amely szükséges ahhoz, hogy egy vállalat adott iparágban versenyezzen, a szakképzett munkaerőtől az infrastruktúráig. Ezen tényezőcsoport tartalmazza azokat a komponenseket, amelyek alapvetők a termékek versenyképessé tételéhez, és ez a csoport az, amelynek vizsgálata legközelebb áll a hagyományos komparatív előny vizsgálatokhoz, és ezáltal egy részük, pl. a tőke, a munkaerő ezen vizsgálatok részét is képezték. A termelési tényezők elemzésekor a számbavétel mellett különös hangsúlyt kell helyezni azokra az intézményesült mechanizmusokra, amelyek a termelési tényezők megújításában játszanak szerepet. A következő tényezők tartoznak ide:

- fizikai erőforrások (pl. kedvező természeti viszonyok, földrajzi elhelyezkedés, természeti erőforrások)
- infrastruktúra (pl. közlekedés, távközlés, hírközlés, a pénzforgalom lebonyolítása, az életminőséget befolyásoló tényezők)
- emberi erőforrások (pl. iskolázottság, állami és magán szektor szerepe az oktatásban, oktatás és képzettségi struktúra, nyelvtudás, szakmai felkészültség, az

aspirációs szintek, iparági szakmai képzés, önkéntes oktatásban való részvétel, oktatási rendszer és az iparágak kapcsolata, a vezetőképzés, kivándorlás, munkahelyi kapcsolatok, a szakszervezetek szerepe)

- tudás mint erőforrás (pl. K+F ráfordítások, kormányzati és iparági K+F ráfordítások, tudományos, technikai és piaci ismeretek)
- tőkéhez jutás (pl. háztartások megtakarításai, kormányzati kiadások, költségvetés helyzete, kamatlábak, vállalati tőkeforrások, a tőkepiac szerepe, export finanszírozás)

A termelési tényezők megújítására ösztönöz a vállalatok közötti verseny, a belföldi keresletben történő változások, valamint a kapcsolódó és támogató iparágak.

A keresleti tényezők

A nemzetközileg versenyképes szektorok létrejöttében meghatározó szerepe van a hazai keresletnek. Egy iparág termékei iránt megnyilvánuló hazai kereslet jellege - különösen szegmensei és igényessége -, nagysága, növekedése, nemzetközi jellege, a fogyasztást meghatározó szokások, hobbik, a multinacionális vállalatok szerepe tartozik ide, szokásosan kétféle csoportosításban:

- egyéni fogyasztók (pl. iparági specialitások, egy főre eső fogyasztás nemzetközi összehasonlításban, koncentrált termelők és értékesítési szervezetek, hazai igényes fogyasztói rétegek)
- szervezeti/ipari vásárlók (pl. a multinacionális vállalatok mely iparágaknál fontosak mint vevők)

A kereslet megújítására hat az éles hazai verseny, ahol a konkurensok a fogyasztók igényesebbé formálásában jelentős szerepet töltenek be. A hazai verseny hozzájárul ahhoz is, hogy a legkiválóbb vállalatok jelentős hazai és nemzetközi elismertséget vívhatnak ki maguk számára. Az élenjáró termelési tényezők vonzzák a nemzetközi vállalatokat, amelyek a kereslet megújítására jelentős hatással lehetnek. A nemzetközileg is sikeres vállalatokhoz kapcsolódó szektorok maguk is képesekké válhatnak nemzetközileg sikeres termékek előállítására.

Kapcsolódó és támogató szektorok

A korábbi nemzetközi versenyképesség vizsgálatok azt mutatták, hogy a nemzetgazdaságok vállalatai/iparágai nem önmagukban, hanem csoportosan, horizontálisan és vertikálisan egymáshoz kapcsolódóan, "fürtökben" versenyképesek. A kiemelkedő nemzetközi versenyképességben ezért nagy szerepe van azoknak az iparágaknak például, amelyek kiegészítő termékeket állítanak elő, vagy hasonló technológiát, inputokat, értékesítési csatornákat alkalmaznak, közös fogyasztói szegmenseket szolgálnak ki. Gyakran megfigyelhető, hogy az egymáshoz kapcsolódó szektorok vállalatai regionálisan koncentrálnak.

Egy adott iparág rendelkezésére álló termelési tényezőik átvihetők a kapcsolódó és támogató iparágakba, hozzájárulva azok további fejlődéséhez. A sikeres hazai vállalatok bátorítják a speciális termékek és szolgáltatások előállítását, ezáltal a kapcsolódó és támogató iparágak fejlesztésére van hatással. A nagy és növekvő kereslet ösztönzi a növekedést, és fejleszt a beszállítókat.

Vállalati stratégia, struktúra, verseny

A vállalatok alapításának körülményeit, a szervezeti és vezetési jellemzőit, valamint a hazai versenyt, annak élességét és szabályozását foglalja magába ez a tényezőcsoport. A társadalmi és politikai környezet nagymértékben befolyásolja ezt a tényezőcsoportot. Az empirikusan sorra vehető tényezők a következők:

- célok (menedzserek és alkalmazottak céljai, életmód, követendő életstílus, az üzleti élet megítélése és státusza, kockázatvállalás versus biztonságra való törekvés, szakmaváltásra való hajlandóság, önképzés, nem-gazdasági nemzeti célok)
- vállalati célok (tulajdonosi szerkezet abból a szempontból, hogy ki határozza meg a vállalati célokat, a tőkepiac befolyása)
- vállalati stratégiák (költségekre vagy egyedi termékekre való összpontosítás, termelés versus piac központúság, diverzifikáltság, a gondolkodás időhorizontja, reaktív versus proaktív gondolkodás, nemzetközi orientáció)
- verseny (mennyire koncentráltak az iparágak, a gazdasági hatalom koncentráltága, a verseny szabályozása)
- vállalatok alapításának feltételei és költségei, a vállalatok megszűnése, átalakulása

Ezen tényezőcsoport megújítására ösztönöz, ha a termelési tényezők vagy speciális tényezők ösztönzik az iparágba való belépéseket. A kapcsolódó és támogató szektorok vállalatai előre történő integráció révén megjelenhetnek az iparág vállalatai között. A szektor legkiválóbb vállalatai között világszínvonalú felhasználók jelennek meg, amely tovább ösztönzi a termékfejlesztést. A termékek korai hazai elterjedése, annak sikere ösztönzi az új belépőket, ami a vállalati stratégiák folyamatos újra gondolására készíti az iparágban már működő szereplőket.

Kormányzati politika

A kormányzati politika mind a négy tényezőcsoportra lehet pozitív és negatív hatással is. Így

- a termelési tényezők esetén az oktatásra, a tudományra és a technológiai váltására, az infrastruktúrára, a tőkekorlátok nagyságára és jellegére, a támogatásokra, a gazdasági szereplők informálására;
- a kereslet szempontjából a kormányzati beszerzéseket és a szabványokat említhetjük;
- kapcsolódó és támogató iparágaknál az iparági támogatásokra, fejlesztési programokra, a regionális politikára, és a marketing tevékenységhez kapcsolódóan a média politikára gondolhatunk;
- a vállalati stratégia és struktúra kapcsán az árupiacok működésének befolyásolása és befolyásolási eszközei jöhetnek szóba, továbbá a munkaerőre gyakorolt hatás (a bérmegállapodások, minimál bérek, alkumechanizmusok) és a szociális és jóléti programok hatása a munkavállalók motiváltságára, ösztönözöttségére, valamint a kereskedelmi és iparpolitika tartozik ide; a hazai verseny befolyásolása kapcsán a liberalizálás és a vállalat alapítás feltételei is idesorolhatók.

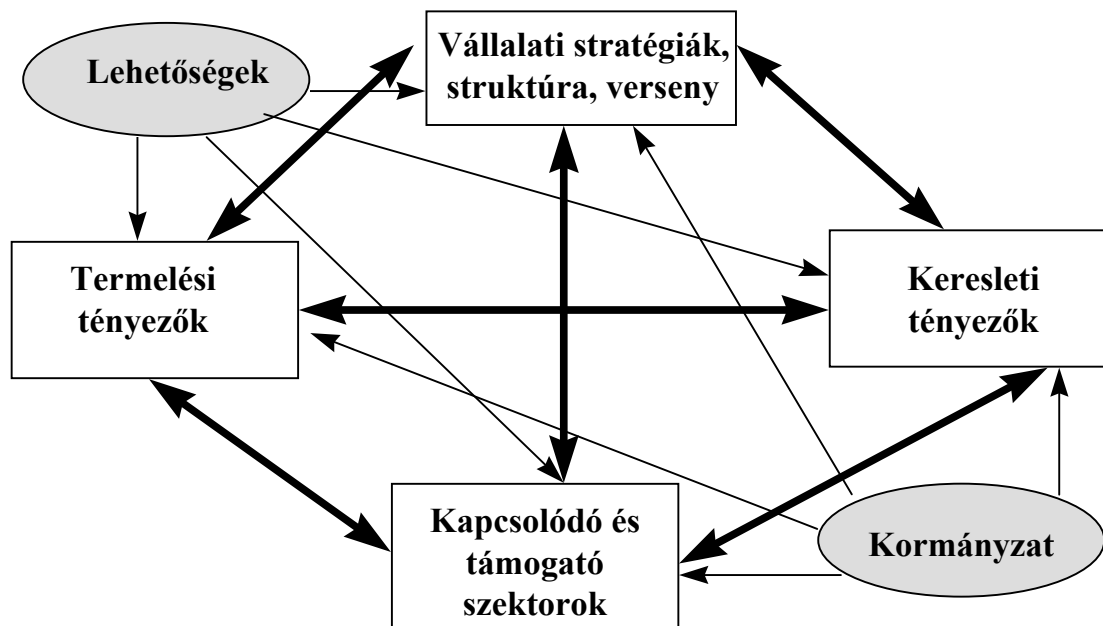
A kormányzat szerepe a nemzetgazdaság fejlődésével csökken. A fejlesztés és a jólét vezérelte gazdaságokban a vállalatok maguk fogalmazzák meg elvárásaikat, és indirekt eszközöket igényelnek a versenyképesség környezetének alakításában. A kormányzat

szempontjából a legfontosabb feladat, hogy tisztában legyen a nemzetgazdaság sajátos adottságaival, és ösztönözze ezen eltérő adottságok kihasználását. A kormányzati politika kapcsán fontos elvárás, hogy hosszú távú szemléletet érvényesítsen intézkedéseiben úgy, hogy az iparágak vállalatait folyamatos megújulásra készíteti.

Lehetőségek

A vállalatoktól és iparágaktól független, általuk nem befolyásolható külső, véletlen események tartoznak ide, amelyek befolyással lehetnek mind a négy alapvető tényezőcsoportra. Megváltoztathatják, pl. a kereslet szerkezetét, vagy befolyással lehetnek a vállalati stratégiára, szervezetre és versenyre, valamint a kapcsolódó és támogató iparágakra. Olyan tényezők említhetők itt mint pl. a nagy technológiai törések (pl. biotechnológia, mikroelektronika), az originális innovációk, az inputok költségének hirtelen változása (pl. az olajválság), külföldi kormányzatok politikai döntései vagy a háborúk. Ezek a lehetőségek egyes országok szektorait előnyösen, másokat hátrányosan érintenek. A versenyképesség szempontjából az a meghatározó, hogy egy nemzetgazdaság mit képes kihozni e véletlen eseményekből.

5.3. ábra A nemzeti versenyképességet meghatározó tényezők



Forrás: Porter, M.E. (1990), p.127.

A fentiek mellett egy szektort versenyképesnek tekintünk egy nemzetgazdaságban akkor is, ha az adott szektor gazdasági struktúrája megfelelő jövedelmezőséget biztosít külföldi tulajdonosoknak ahhoz, hogy a szektorban hosszú távon hazai telephelyű vállalatok működtessenek. A nemzetgazdasági szinten értelmezett versenyképesség az előzőekhez képest azzal bővül, hogy versenyképesnek tekintjük az iparágat akkor is, ha működőtőke-befektetéseket vonz. Ez különösen a kis nemzeti piaccal rendelkező országok esetében lehet meghatározó. Ekkor a működőtőke-befektetések szempontjából azonban érdemes szétválasztanunk az iparág országának vonzóképességét, mint vonzó

telephelyet, és az ott működő vállalatok versenyképességét (Daems, 1997, és Sleuwagen, 1988.). Ezt a megközelítést és vizsgálati szempontot a Versenyben a világgal kutatás során nem alkalmaztuk, tárgyalására és alkalmazására a következő fejezetben kerül sor.

5.2. A kutatás módszertana

Az iparági szintű versenyképesség vizsgálata esettanulmányokra alapult. A kutatás módszertani megalapozásához Babbie (1995), Christensen (1987), Stake (1994), Huberman-Miles (1994) és Yin (1994) műveire támaszkodtam. Bár az esettanulmányok készítése igen népszerű a gazdaságtani oktatásban és kutatásban is, igen sok vita övezi alkalmazhatóságukat, és a levonható magyarázatok tudományos érvényességét. Stake (1994) szerint az esettanulmányok a tudományos módszertan részét képezik, amelyek különösen elméletek finomításánál és összetett problémák további kutatásánál éppúgy használhatók, mint az általánosítás határvonalainak meghúzásánál. Kiemeli, hogy a kormányzati politika számára különösen hasznosak lehetnek az esettanulmányok. Huberman-Miles (1994) rámutat arra, hogy az esettanulmányok kapcsán az oksági kapcsolatok értelmezése, az esettanulmányok, a levont következtetések és az elemzés érvényessége jelenti a legnagyobb csapdát. Az okság kapcsán rámutatnak arra, hogy a kvalitatív kutatások különösen akkor használhatók oksági kapcsolatok feltárására, ha helyi folyamatok és az események időbeli alakulása fontos a vizsgált jelenség szempontjából. Az esettanulmányok, a következtetések és az elemzés érvényességét leginkább az audit képes biztosítani, azaz külső szakemberek bevonása az esettanulmányok tartalmának és következtetéseinek értékelésébe. A kvalitatív kutatásoknál különösen nagy figyelmet érdemel a kutatás átláthatóságának kérdése. Ezeket a csapdákat úgy igyekeztem elkerülni, hogy a kutatás koncepciójának kialakításától az esettanulmányok megvitatásán át a végső következtetések levonásáig egy tanácsadó testületet vontam be a kutatásba. A tanácsadó testület tagja a kiválasztott iparágak, a kutatási szféra és az illetékes kormányzati hivatalok szakemberei köréből kerültek ki.

A *kutatás kérdése* az volt, hogy vajon a tradicionálisan exportorientált iparágak vállalatai képesek voltak-e megőrizni és hogyan exportképességüket a privatizáció, a piacgazdaság megteremtésének, és az import és külföldi, fejlett piacgazdasági szereplők megjelenésével jellemezhető iparágakban az 1989-1995. közötti időszakban.

A kutatás Porter előző fejezetben ismertetett *elemzési koncepcióin* alapult. A fentiekben bemutatott koncepciók olyan rendező struktúráknak is tűntek, amelyek alkalmasnak mutatkoztak arra, hogy rendszerezék azokat a kvalitatív és kvantitatív adatokat és információkat, amelyeket össze lehetett gyűjteni az egyes szektorokról, és rájuk támaszkodva választ lehetett adni arra, hogy mi történt, és mi miért történt az egyes szektorokban. Porter (1990) maga is esettanulmányokat alkalmazott, azonban módszertanilag nem nyújtott részletes alátámasztást az esettanulmányos módszer megválasztására. A tekintélyelvű érvelés mellett az esettanulmányokon alapuló kutatási módszert az alábbi szakmai érvek is indokolták.

Az esettanulmányos *módszer választását* indokolta, hogy az 1980-as évek végétől igen erős mozgásban lévő magyar gazdaság szektorairól össze kellett gyűjteni és rendszerezni kellett ismereteinket egy, a gazdaság minden szférájára kiterjedő tanulási folyamat kellős közepén. A szektorokban zajló folyamatok megértését, és trendjeinek felvázolását a szektor történetének rövid bemutatása és a nemzetközi tendenciák bemutatása volt hivatott támogatni. A szektorokra vonatkozóan korábban nem készült olyan átfogó gazdaságtani leírás, amely bemutatta volna, hogy mi történt az 1989-1995. közötti időszakban. Ennek leírására és elemzésére a szintén átalakulóban lévő KSH statisztikai adatrendszer nem nyújtott elegendő alapot, egyéb adatforrások pedig igen megbízhatatlanul szolgáltatott információkat. Ennek oka a makro, mikro és vállalati adatrendszerek változása és az információ megváltozott vállalati kezelése volt. A statisztikai adatrendszer a reálszféra és a nemzetközi sztenderdek átvétele miatt átalakulóban volt, és az adatgyűjtés a reálszféra jelentős mozgásából fakadó bizonytalanságok miatt jelentős késéssel követte a lezajlott folyamatokat. Az iparágakban új szereplők jelentek meg, akik agresszív versenyt indukálva, mindennemű információszolgáltatástól elzárkóztak. Az iparági szervezetek ekkor próbálták megtalálni helyüket és szerepüket a magántulajdonú vállalatok dominálta iparágakban. Minden vállalati információ stratégiaiak tételeződött, és a 90-es évek elején szinte teljes mértékben vállalati belső célokat szolgált. Gyakori jelenség volt a vállalati működésre vonatkozó, amúgy a számviteli törvény által publikus adatoknak a visszatartása is. E közben a vállalatok számviteli és pénzügyi nyilvántartása is jelentősen átalakult.

5.1. táblázat A szektorok kiválasztásának szempontjai és az iparágak

Szempontok	A szempontoknak megfelelő szektorok
a magyar gazdaság exportbevételéhez való hozzájárulás hosszú évek óta meghatározó, KSH statisztikák szerint	gyógyszerek, baromfi termékek, vas-acél termékek, textilruházat, zöldség-gyümölcs, alumínium, műanyag-alapanyag
a termékcsoporthoz jelentős export aránya a magyar exportban, KSH statisztikák szerint	műanyag-alapanyag, baromfi termékek, alumínium termékek, gyógyszerek, közúti gépjármű és alkatrészei, textilruházat, feldolgozott zöldség-gyümölcs
a termékcsoporthoz export részesedése a világkereskedelemben magasabb, mint a magyar gazdaság részesedése az ENSZ statisztikák szerint	gyógyszeripari termékek, műanyag-alapanyag, alumínium, textilruházat, vas-acél termékek, és zöldség-gyümölcs feldolgozva
az importversenyben pozíciójukat tartó vállalatcsoportok, szektorok	gyógyszeripar, tejipar, textilruházat, műanyagfeldolgozóipar
jelentős hagyomány, és/vagy társadalmi, nemzetgazdasági hasznosság: pl. foglalkoztatás megtartása	baromfiipar, gyógyszeripar, textil- és textilruházati ipar, zöldség-gyümölcs szektor, tejipar, alumíniumipar, vas-acélipar, turizmus
az elmúlt két évben készült átfogó elemzések kiemelt fontosságot tulajdonítanak a szektor fejlesztésének	turizmus, gépjárműalkatrész-gyártás
lokális (helyi) versennyel jellemezhető iparágak	tejipar

Az esettanulmányok hatóköre: az iparágak. Tekintettel arra, hogy a szektorok meghatározásához termékekből indultunk ki, az alprojekt első körben azokat a vállalatcsoportokat, tekintette versenyképesnek, amelyek jelentősen hozzájárulnak a magyar gazdaság exportárbevételének realizálásához. Az iparágak kiválasztásához alapvetően termékcsoportokra vonatkozó exportstatisztikákból indultunk ki. Ehhez egyrészt a KSH (HS és SITC kódok szerinti) termékcsoportokra vonatkozó statisztikái jelentettek kiindulási alapot, másrészt pedig az ENSZ külkereskedelmi áruforgalomra vonatkozó évkönyvei. A Magyarországra vonatkozóan meglehetősen hiányos ENSZ exportstatisztikákból azokat a termékcsoportokat igyekeztünk kiszűrni, amelyek a kimutatások alapján a termékcsoport nagyobb részesedéssel rendelkezik a világkereskedelemben, mint a magyar gazdaság.

Az exportadatokra alapozott szempont mellett egyéb szempontokat is érvényesíteni igyekeztünk a kiválasztásnál (5.1. táblázat), különösen a tanácsadó testület tagjainak javaslatai alapján. Ezek közé tartozott, hogy a szektorra vonatkozóan legyenek hozzáférhető adatok, legyen kapcsolat a szektor meghatározó vállalataihoz, és hogy legyen olyan kutató, aki az iparág szakértőjének tekinthető, több éve foglalkozik az adott területtel. Ezen szempontok együtteseként adódott végül, hogy tíz szektorról készült esettanulmány. Mint a fenti táblázatból is látható, a *szektorok kiválasztásánál az exportra* helyeződött a hangsúly. A vizsgálatba bevont szektorok export részesedéseit a 5.2. táblázat mutatja.

5.2. táblázat Az iparágaelemzésre kiválasztott szektorok az export statisztikák tükrében

Szektorok	1992	1993	1994	1995
Alumínium (10)	2,36%	4,22%	4,57%	5,31%
Gyógyszer (3)	1,92%	2,41%	2,25%	1,93%
Gépjármű és gépjárműalkatrész (5)	4,85%	6,06%	4,90%	4,94%
Műanyagalapanyag (4)	3,05%	2,99%	3,05%	3,52%
Műanyagtermékek (7)	0,98%	1,07%	1,30%	1,52%
Textilruházat (16)	10,24%	6,72%	8,45%	7,30%
Textiliák (12)	1,54%	1,44%	1,52%	1,34%
Vas-és acél termékek(12)	4,39%	5,47%	5,05%	4,90%
Baromfiipari termékek(4)	3,15%	3,55%	3,47%	3,14%
Tejipar (1)	0,25%	0,30%	0,22%	0,21%
Zöldség-gyümölcs(16)	3,86%	4,47%	4,53%	3,72%
Összesen	36,58%	38,70%	39,30%	37,83%
Termékexport, millió Ft	843 566	819 915	1 128 708	1 621 991
Turizmusból származó bevételek, mFt	98456	110312	151430	219795
Termék export %-ában	11,67%	13,45%	13,42%	13,55%
Turizmusból származó bevételek egyenlege mFt	45883	41351	52734	87854
Termék export %-ában	5,44%	5,04%	4,67%	5,42%

Megjegyzés: A szektorok elnevezése mögött a HS kódok alapján figyelembe vett termékcsoportok száma szerepel.

Forrás: KSH Külkereskedelmi statisztikai évkönyvek, Budapest

Mint többször említettük, az esettanulmányok kettős céllal készültek. Egyrészt fontos feladatuk volt, hogy feltáró és leíró jelleggel bemutassák a szóban forgó iparágat, és az ott lezajlott hazai és nemzetközi tendenciákat. A másik feladat az volt, hogy a feltáró-leíró bemutatás alapján a Porter-i elemzési koncepciókkal világítson rá a sikerek/kudarok okaira és adjon lehetőséget a szektor fejlődésének felvázolására, előrejelzésére.

A fenti céloknak megfelelően az esettanulmányok a 5.3. táblázatban található, az általam kidolgozott egységes struktúrában készültek el. Az esettanulmányok terjedelme 50-120 oldal között mozgott.

Mint a táblázatból kiderül, az esettanulmányok elkészítésénél az 1., 2., és 3. pont a szektor pontos körülhatárolására törekedett, a 4. pont a szektor hazai hagyományainak és az átmeneti időszak sajátosságainak feltérképezése céljából került be, míg az 5., 6. és 7. pont szolgálta a versenyképesség szempontjából történő vizsgálódást, a 8. pont pedig az esettanulmányt készítő kutató megállapításai alapján a tendenciák felvázolására volt hivatott.

5.3. táblázat Az iparági esettanulmányok struktúrája

<p>1.) Az iparág/szektor általános bemutatása (így pl. a szektor részesedése a magyar exportból, részesedése a GDP-ből, részesedése a világ termeléséből és a világkereskelemből, az exportált legfontosabb termékcsoportok, termékcsoportok, termékcsoportok jellemzői: tömegtermék, minőségi tömegtermék, félkész terméke, kisserelt fogyasztói termék, értékesítés alakulása, exportalakulás)</p> <p>2.) A termékek és a termékkelőállítás jellemzői (termékcsoportok és piacszegegmentálás, technológiai folyamatok)</p> <p>3.) Az iparág története (miért és hogyan alakult ki, hogyan változott, mikor és miért vált nemzetközileg versenyképessé, milyen folyamatok erodáltak ill. segítettek megőrizni a versenyképességet; hazai szakmai szervezetek, kialakulásuk, tevékenységük)</p> <p>4.) A nemzetközi tendenciák (termék és/vagy technológiaváltozás, fontosabb nemzetközi versenytársak, a piaci viselkedést meghatározó legfontosabb tényezők, nemzetközi szabályozás, iparági önszabályozás)</p> <p>5.) Az iparág hazai gazdasági struktúrája (belépési korlátok, szállítók, vevők, helyettesítő termékek, szektoron belüli verseny: szereplők, piaci részesedések, a verseny formái, értéklánc, árak, költségek)</p> <p>6.) A Porter-i gyémánt modell alapján magyarázható-e az iparág sikeres volta? (termelési tényezők, kereslet, támogató iparágak, stratégiák, verseny, kormányzat szerepe, lehetőségek)</p> <p>7.) Összefoglalás. Lehetőségek az elkövetkezendő 3-10 éves időtávra</p> <p>8.) Mellékletek (az iparág történetéhez kapcsolódó fontosabb események időrendben, fontosabb/tipikus vállalatok főbb mérlegadatai, költség szerkezetre vonatkozó becslések, hazai és külföldi értékesítés alakulás trendje stb.)</p> <p>9.) Felhasznált források</p>

Czakó, 1996.

Az *egységes struktúra* szolgált arra is, hogy a különböző szektorok esettanulmányai összehasonlíthatóvá, elemezhetővé váljanak. Az esettanulmányok szerkezete lehetőséget adott arra, hogy az esettanulmányokban megjelenjenek olyan szempontok és tényezők is, amelyek a Porter-i koncepciókban nem ill. kevés szerepet kapnak, és lehetőséget adtak a piacgazdasági átmenet sajátosságainak felvillantására is. Utólag ezt a

megközelítést helyesnek kell tartanunk. Az 1995 őszén megszületett esettanulmányi struktúra helyességének egyik igazolásának tekinthetjük O'Shaughnessy (1996) írását, amely a Porter-i nemzetközi versenyképesség kutatások hiányosságaként rója fel a kulturális szempontok, a történeti megközelítés és a politikai akarat szerepének negligálását. Ha nem is sikerült e szempontok mindegyikét kellő alaposítással érvényesítenünk, kétségtelenül pozitívként kell megállapítanunk, hogy törekedtünk erre, és ezáltal arra is, hogy a Porter-i koncepciókat ne mechanikusan alkalmazzuk.

Az esettanulmányok szerkezete volt hivatva azt biztosítani, hogy bemutassa, milyen alapvető változások következtek be a szektor életében, ezekhez hogyan tudtak alkalmazkodni a szektor vállalatai, és vajon milyen tényezőkre kell nagyobb figyelmet fordítani a jövőbeni sikeres *alkalmazkodás* érdekében. Ezzel a megközelítéssel azt próbáltam érvényre juttatni, hogy a nemzetközi versenyképesség egyik megnyilvánulása - az export - mögött rámutassunk arra, hogy milyen gazdaságtani és egyéb sajátosságoknak köszönhető e szűken értelmezett versenyképesség.

Az esettanulmányok érvényességét szakmai műhelyviták voltak hivatottak biztosítani. Meg kell itt jegyeznünk, hogy az esettanulmányok műhelyvitáinak mindegyikén kiemelték a résztvevők, hogy önmagában is igen fontos, hogy átfogó leírás készült az iparágról. Minden vitán az is elhangzott, hogy a leírások korrektek, és jól vázolják fel a vizsgált időszakban lezajlott változásokat. Az elkészült esettanulmányokat a vállalati és a kormányzati szféra is felhasználta. A vállalati szféra érdeklődését jelzi, hogy a műhelytanulmányok között ezek a tanulmányok voltak a legkelendőbbek a kutatási program tanulmányai közül. A kormányzati szféra pedig a kutatás lezárásával egy időben indult EU derogációs munkában használta fel a tanulmányokat.

5.3. Az esettanulmányok tanulságai

Az esettanulmányok alapján az egyes iparágak versenyképessége kapcsán *megfogalmazható legfontosabb kutatási eredményeket* foglalja össze elsőként ez a fejezet. A kutatási eredmények összefoglalásánál a gondolatmenet vezérvonala az, hogy milyen változások történtek a 90-es évek első felében, és ezek a változások milyen alkalmazkodást váltottak ki a szektorok vállalatainál. Ebben a fejezetben a kutatás számára készült, alábbi esettanulmányokra támaszkodtam: Antalóczy (1997), Barta-Poszmik (1997), Cseh (1997), Dévai-Petruska (1996), Lakner-Sass (1997), Legeza (1996), Lengyel (1997), Némethné-Németh (1996), Orbánné (1996), Szabó (1996).

A kutatás által vizsgált időszakban jelentősen átalakult a vizsgált iparágak gazdasági struktúrája, azaz jelentősen megváltoztak a vállalatok magatartását befolyásoló iparági tényezők. Az alábbiakban Porter 1980 és 1985 alapján azokat a tényezőket emeljük ki, amelyek az egyes iparágak esetében alapvetően meghatározták ill. befolyásolták a vállalatok iparágon belüli magatartását. Ennek alapján a szektorok vonatkozásában meghatározzuk azt is, hogy közelebbről hogyan értelmeztük a versenyképességet, azaz milyen tényezőkhöz kellett ill. kell alkalmazkodniuk az iparágak vállalatainak.

A *tejipar* esetében a versenyképesség megnyilvánulása nem jelentett és nem jelenti az export adatokban kimagaslóan megmutatkozó versenyképességet. Ennek okai a tejipar sajátosságaiban keresendők. Az iparág gazdasági struktúrájában három tényező játszott kiemelkedő szerepet a tejipari vállalatok stratégiáira és magatartására vonatkozóan: a működőtőke befektetések révén megjelent új szereplők, a szektoron belüli éles hazai piaci verseny, valamint az átalakuló értékesítési (kiskereskedelmi) rendszer. A 90-es évek első felének történései arra mutattak példát, ahogy az éles hazai verseny a fogyasztói igények egyre magasabb szintű kielégítésére ösztönözte az iparág szereplőit, és arra, hogy ebben a külföldi működőtőke befektetéseknek milyen jelentős szerepe volt. Ezért a tejipar esetében a versenyképességet az éles hazai versenyhez való vállalati alkalmazkodóképességgel és a fogyasztói elvárásokhoz való nagyfokú igazodással közelíthetjük.

A *baromfiiparnak és a zöldség-gyümölcs szektornak* a 90-es évek első felében sikerült megőriznie a magyar exportban betöltött korábbi pozícióját, ugyanakkor egyik szektorban sem volt jelentős a külföldi működőtőke beruházás. Ezért a versenyképességet az exportképesség fenntartásának képességeként értelmeztük.

Mindkét iparágat élesen érintette a piacok beszűkülése. A baromfiipar hazai gazdasági struktúráját tekintve az új tulajdonosok szerepét és az éles hazai versenyt kell kiemelnünk. Az éles hazai versenyt jelentős mértékben indukálták a fölös kapacitások és ezek racionalizálásának elmaradása. A zöldség-gyümölcstermesztésnél minden szereplőt befolyásol, hogy jelentős tulajdonosi bizonytalanságok állnak fenn a termőföld tekintetében. A termesztők helyzetét tovább rontja, hogy atomisztikus eladóként néznek szembe az egyre igényesebbé váló koncentrálnódó kiskereskedelemmel.

Mindkét szektor jelentős és kedvező tényezőadottságokkal rendelkezik az exportképesség további megtartásához. Az elkövetkezendő években azonban kevésnek bizonyulhat a tényezőadottság kihasználásához a meglévő szakértelem. A meghatározó szereplők számára a nemzetközi versenyképességhez mindkét szektorban a gazdaságos méretgazdaságosság kiépítése jelenti a továbblépés kulcsát. Ez a baromfiiparban a feldolgozásban, a zöldség-gyümölcs termesztésnél az értékesítésben, a tartósítóiparban pedig a feldolgozásban kell, hogy megjelenjen.

A *turizmus* az ország elhelyezkedésénél és adottságainál fogva kiváló lehetőségekkel rendelkezik. A turizmusból származó bevételek növelésének extenzív megoldási lehetőségei azonban egyre inkább korlátokba ütköznek. Éppen ezért a versenyképességet úgy értelmeztük, mint az ebből a szektorból származó bevételek növeléséhez alapot adó tényezők üzleti szempontú vizsgálata. Ilyen szempontból nézve a turizmust az derült ki, hogy a további bevételeket generáló lépéseknél a belföldi turizmus fejlesztése éppúgy kiemelkedő fontosságú a szektor egésze szempontjából, mint a magasabb minőségű szolgáltatások felé történő elmozdulás, ami egyaránt jelenti az exkluzív turizmus tudatos fejlesztését, és a szolgáltatások színvonalának növelését.

A *gyógyszeripar, a gépjármű- és gépjárműalkatrész-gyártás, az alumíniumipar, a vas- és acélipar, a műanyag-alapanyag- és műanyag-feldolgozóipar, valamint a textil- és textilruházati ipar* mindegyike globális iparág és export-orientált is. Az derült ki, hogy ezek a globális iparágak adják a magyar export termékek 1/3-át, azonban a globális iparágakról, a globális versenyről a kutatás lezárásakor sokkal kevesebbet tudtunk. Ez a

tény arra hívta fel a figyelmet, hogy a globalizáció jelensége, jellegzetességei és tendenciái export-orientált szektoraink és vállalataink lehetőségeit jelentősen meghatározzák, ezért kutatásra érdemes a kérdés, annak ellenére is, hogy vállalataink nem tartoznak a globális vállalatok, s így a globális iparágak meghatározó szereplői közé.

5.4. táblázat Globális iparágak termékcsoportjainak részesedése a magyar exportból, 1992-1995., %

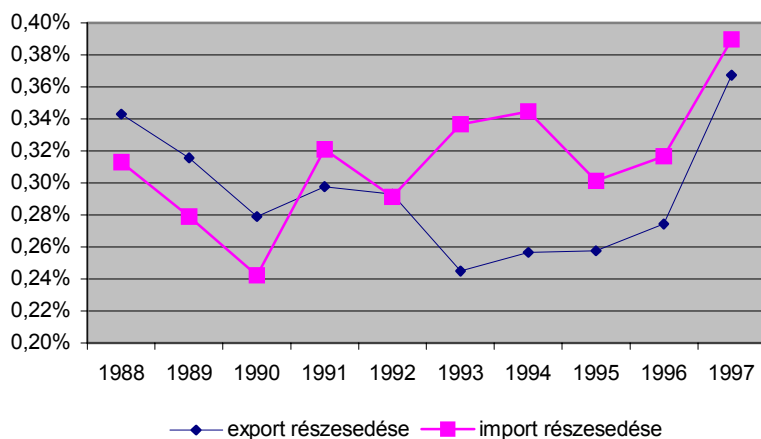
Szektor	1992.	1993.	1994.	1995
Alumíniumipari termékek (10)	2,36	4,22	4,57	5,31
Gyógyszer (3)	1,92	2,41	2,25	1,93
Gépjármű és gépjárműalkatrész (5)	4,85	6,05	4,9	4,94
Műanyagalapanyag (4)	3,05	2,99	3,05	3,52
Műanyagtermékek (7)	0,98	1,07	1,3	1,52
Textilruházat (16)	10,24	6,72	8,45	7,3
Textíliák (12)	1,54	1,44	1,52	1,34
Vas-acél termékek (12)	4,39	5,47	5,05	4,9
Összesen	29,33	30,37	31,09	30,76

Megjegyzés: A táblázat az 1 mrd feletti, 4 számjegyű HS kódok alapján számbavett termékcsoportok adatait tartalmazza. A szektorok mellett zárójelben a termékcsoportok száma szerepel.

Forrás: KSH Külkereskedelmi Statisztikai Évkönyvek

Globális iparágaink tekintetében a 90-es évek első fele a világgazdasági folyamatokba történő visszaintegrálódásként fogható fel, ezért a versenyképesség tényezőinek vizsgálatakor a hangsúlyt a világgazdaságba való beintegrálódásra helyeződött. A világgazdasági folyamatokba történő újra integrálódást az iparágak vállalatai oldották meg, és a sikeres alkalmazkodásban jelentős szerepe volt a vállalati menedzsmentnek. A kormányzat sem gazdaságpolitikai intézkedésekkel, sem gazdaság diplomáciai lépésekkel nem nyújtott jelentős segítséget. A beintegrálódást az iparágakban megoldott feladatként, tényként kell kezelnünk. Ez azzal a nagyon fontos következménnyel jár, hogy az elkövetkezendő 3-10 évben ehhez hasonló kataklizmaszerű változások nem várhatók az iparágak vonatkozásában. Ez igaz az EU csatlakozásra is.

5.4. ábra A magyar export és import részesedése a világ exportjából és importjából, 1988-1997.



Forrás: KSH Külkereskedelmi Statisztikai évkönyvek

Ha megnézzük, hogy az export és import adatok szintjén a magyar gazdaság versenyképessége hogyan alakult az 1988-1997 közötti időszakban, akkor az 5.4. ábrából az derül ki, hogy a magyar gazdaság mivel az export, mind pedig az import tekintetében 1997-re nyerte vissza azt az export-és import részesedéssel mért pozíciót a világkereskedelemben, amit 1988-ban elfoglalt. Az ábrából az is kiderül, hogy az esettanulmányok, amelyek 1996 végén és 1997 elején készültek, az export-mélyrepülés éveit ölelték fel, amikor a termékimport ellenben szárnyalt.

Az iparágak tekintetében a versenyképességet legáltalánosabban a szektor vállalatainak változóképességével, alkalmazkodóképességével azonosítottuk, azonban iparáganként eltérést jelent, hogy a változóképességet milyen tényezőkhez viszonyított változásként értelmeztük. A változóképesség viszonyítási pontjának megválasztásakor az iparágak sajátosságait és hazai gazdasági struktúráit vettük alapul. Ezzel arra kívántuk felhívni a figyelmet, hogy az iparági szinten értelmezett versenyképességnél a reálszféra, az iparág sajátosságainál fogva mind a vállalatoknak mind pedig a kormányzati politikának más-más tényezőkre kell a hangsúlyt helyezniük.

5.3.1. Az iparágak versenyképességét befolyásoló tényezők

A következőkben a Porter (1990) koncepciója alapján, az esettanulmányok következtetéseire építve képet adunk a tényezőellátottság, a vállalati struktúra, stratégiák, verseny, a kereslet, a kapcsolódó és támogató szektorok, a kormányzat és a lehetőségek versenyképességet befolyásoló alakulásáról az 1989-1995. közötti időszakra vonatkozóan. Az alábbi megállapítások az átmenet gazdaságának a szóban forgó időszak átfogó értékelésének is tekinthetők arra vonatkozóan, hogy egyes tényezők közül melyek és milyen szempontból befolyásolták és befolyásolják az elemzett iparágak versenyképességét.

A termelési tényezők, adottságok

A munkaerő kapcsán megállapíthatjuk, hogy a szektorok sikeres alkalmazkodásában jelentős szerepe volt a meglévő szakma kultúráknak és a szakképzettségnek. Azonban ott, ahol ez nem párosult megfelelő menedzsment ismeretek és eljárások alkalmazásával és/vagy kormányzati rásegítéssel, ezek a tényezők önmagukban kevésnek bizonyultak. A munkaerő kapcsán fel-felbukkant a fegyelmetlenség és megbízhatatlanság. A fejlett piacgazdaságú országokhoz, így az Európai Unió országaihoz képest alacsony bérszínvonalunk alacsonyabb gazdasági fejlettségünknek (is) következménye. Ez azoknál a szektoroknál jelent versenyelőnyt, ahol jelentős megtakarítás érhető el a működőtőke befektetés révén (pl. gépjárműalkatrész-gyártás), és azoknál, amelyek munkaerő intenzívek (pl. textilipar). Hosszú távon azonban ez nem jelent tartós versenyelőnyt.

A finanszírozás kapcsán a saját források képzése volt alapvető probléma, és ami úgy tűnt, hogy szorosan összefüggött a vállalati működés hatékonyságával és a vállalati működés finanszírozásának terheivel. Ez különösen a fejlesztési projektek finanszírozásának megalapozásánál jelentett versenyhátrányt. A tőkéhez jutás a kis- és középméretű vállalatok esetében komoly nehézséget jelent. A kockázati tőke hiányát ezek a szektorok különösen fontosnak tartották. A iparágakban működő kis- és középméretű vállalkozásoknál a külpiacon való jutást támogató exportfinanszírozó hitel és garanciarendszer hiánya is gyakran felmerült.

A technológiát a 80-as évek központi, részben Világbanki forrásokból finanszírozott fejlesztési programjainak köszönhetően megfelelőnek értékelhettük legtöbb szektorunk esetében. A rendelkezésre álló technológia azonban nemzetközi viszonylatban a közepes kategóriának felelt meg. A technológia megújítása és fejlesztése tőkekorlátokba ütközött. A technológia-fejlesztéseknél gyakran merült fel az elektronika alkalmazása és az információtechnológia.

A hazai K+F intézményrendszere nem rendeződött, a kormányzati szerepvállalás jelentősen visszaesett ezen a területen. A vállalaton belüli K+F tevékenység volt jellemző, és főként a nagy szereplőkre. Ezen a területen a multinacionális vállalatok érdekeltségei jelentős lépéselőnyben voltak a hazai tulajdonú vállalatokkal szemben. A globális szektoroknál (pl. gépjármű, gyógyszer) új szakmai tulajdonos esetében a K+F bázisát az anyavállalat jelenti. Az esettanulmányokban a K+F gyakran a termelési eljárások és technológia vonatkozásában merült fel.

Az információhiány, mint versenyhátrány különösen az éles verseny keretei között működő hazai tulajdonban lévő vállalatok esetében jelent meg. Az információ hiány a nemzetközi tendenciákra, a kereslet alakulására, a piaci szereplőkre, az árakra, és a pénzügyi forrásokhoz jutás lehetőségeire vonatkozott.

A keresleti tényezők

A vizsgált szektorok vonatkozásában megállapítható, hogy a kereslet 90-es évek első felében bekövetkezett csökkenése után stagnálás ill. enyhe növekedés volt megfigyelhető. A szektorok szereplői a gazdasági növekedés megindulásától jelentős kereslet növekedést vártak, amit azonban összességében nem tekinthetünk reálisnak.

A fogyasztási termékeknél az igényes kereslet éppúgy jelen van, mint a megfelelő minőséget reális áron elváró piaci szegmens. A hazai kereslet sok esetben magasabb presztízstértéket és kedvezőbb minőséget tulajdonított a külföldi termékeknek és szolgáltatásoknak - amit természetesen magasabb árral is honorál -, mint a hazai termékeknek és szolgáltatásoknak. Az alsó piaci szegmenseknél igen gyakori volt a fekete és szürke gazdaság és kereskedelem magas aránya. Az ilyen piacok a fogyasztási termék előállítói úgy vélték, hogy a gazdálkodás törvényes feltételeit betartva nem tudnak versenyképesek lenni.

Általános érvényű megállapítása a nemzetközi iparági versenyképesség vizsgálatoknak, hogy a hazai kereslet alapvető fontosságú a külpiaci versenyképesség szempontjából. A feldolgozott baromfitermékek esetében tudunk egy olyan iparági szegmensre rámutatni, ahol a hazai kereslet a külpiacokon elvártól jelentősebb termékinnovációra készítette az iparág vállalatait.

A szervezeti vevők esetén a multinacionális vállalatok jelentette kereslet - különösen a gépjármű-összeszerelés és a kiskereskedelmi áruházláncok - jelentős húzóerőt jelentettek az érintett szektorok versenyképességére a termék minősége, kiszolgálása és ára vonatkozásában.

A vállalati struktúra, stratégia, verseny

A szektorok hazai gazdasági helyzetében lezajlott változások - privatizáció, külföldi érdekeltségek megjelenése, a tulajdonosi struktúrák átrendeződése, a piaci tendenciák meghatározott mederbe terelődése - arra utalnak, hogy iparági szinten kialakultak azok a keretek, amelyek között a szektorok vállalatainak meg kell saját helyüket találniuk.

Az esettanulmányok rámutattak arra, hogy azok a vállalatok, amelyek képesek voltak saját stratégiájukat megfogalmazni, és annak megvalósítását elkezdeni, sikeresebbek voltak, mint azok, amelyeknél erre nem került sor. Több pozitív vállalati példa is hozható erre a műanyagalapanyag- és feldolgozóiparból.

Eddigi eredményeink a vállalatok oldaláról dicséretesek, azonban a továbblépéshez nélkülözhetetlen a fejlett országokban elterjedt és széles körben alkalmazott menedzsment és gazdálkodási ismeretek, készségek és megoldások gyakorlatban történő alkalmazása. Ezen a területen minden szektor esetében megfigyelhetők elmaradások, és különösen jelentősek a hazai tulajdonban lévő vállalatoknál. A korszerű menedzsment és gazdálkodási ismeretek, technikák és megoldások hiánya nagymértékben gátját jelenti a kedvező tényező adottságok üzleti szempontú kihasználásának. Ez jó néhány olyan szektorban jelentkezik élesen, ahol tényezőadottságaink nemzetközi összehasonlításokban is kedvezőek.

A hazai szektorok mindegyike éles hazai versennyel jellemezhető. A hazai versenyt nagymértékben az importverseny, a belföldi és volt KGST kereslet visszaesése és a fölös kapacitások indukálják. Ezek alapján megfigyelhető az a várakozás, hogy ezen tényezők megváltozása - különösen a kereslet növekedése - a hazai versenyt - és ezáltal a piaci alkalmazkodásra való kényszert - csökkenti. Kevéssé elterjedt az a nézet, hogy a piaci versenyt a gazdasági rendszer olyan alapvető sajátosságának kell tekinteni a továbbiakban, amit a vállalati stratégiák és működés során kezelni kell.

Az éles és az inkorrektsséggel is jellemezhető hazai verseny jelentősen hozzájárult ahhoz, hogy a szektorok többségében alacsony volt a szereplők kooperációs készsége és az iparági önszabályozás. Ez szektorok egészének rontotta az eredményességét, különösen alkupozícióját az átalakuló kiskereskedelem felé, ami a fogyasztási termékeket előállító szektorokra ez különösen igaz volt.

Megfigyelhető tendencia, hogy a szocializmus éveiben kiemelt figyelmet kapott szektorok presztízse jelentősen csökkent mind a kormányzat, mind pedig a közvélemény szemében, miközben ezek a szektorok mind az export, mind pedig a működőtőke befektetésekben jelentős versenyképességről tettek/tesznek tanúbizonyságot. Ezt a jelenséget versenyképességet csökkentő "szoft" tényezőnek tekintjük.

A zöldmezős és a privatizáción keresztüli működőtőke-befektetések jelentős húzóerőt jelentettek a szektorok vállalatainak versenyképességére. Ennek megítélésében azonban legalább annyiszor találhattunk negatív, mint pozitív véleményeket. A negatív vélemények formálásában szerepet játszott az, hogy a kormányzatot részrehajlónak érzékelték a hazai tulajdonú vállalatok rovására, hogy a befektetések nyomán versenytárs, vagy igényes új szereplők jelentek meg a szektorban, és hogy a működőtőke-befektetések révén (át)alakult vállalatok agresszívabb piaci magatartással és hatékonyabban birkóztak meg a kihívásokkal.

A kapcsolódó és támogató szektorok szerepe

A 90-es évek hazai átalakulásai közepette nem látszottak, ill. helyüket keresték a korábbi, horizontálisan és vertikálisan egymáshoz kapcsolódó vállalatok, szektorok. A kutatás során több potenciális kapcsolódást mutattak fel a kutatók, amelyek kihasználásához, koordinálásához hiányzik valamilyen intézményi és kormányzati támogatás. A vállalati önszerveződés vagy nem jellemző, vagy erről nem szeretnek beszélni az érintettek.

A kormányzat szerepe

A kormányzat versenyképességet támogató szerepe szinte minden szektor esetében negatív minősítést kapott. Ennek egyik legfőbb oka, hogy a kormányzati intézkedések messze nem foglalták magukba azokat a hazai vállalatokat ill., szektorokat támogató és

védő lépéseket, amelyeket a szektorok domináns szereplői, mint piacra lépők a fejlett országok gazdaságainak gyakorlatából jól ismernek.

A kormányzattal szemben elvárt és megfogalmazott támogató tevékenységek között jó néhány szektor-semleges, és a nemzetközi gyakorlatból ismert példa került említésre. Ilyenek voltak a következők: a kis- és középvállalatok tőkéhez és export piacokra jutását elősegítő átlátható intézményes megoldások, a technológia-korszerűsítést és váltást támogató hitelgaranciák és -támogatások, a K+F-ben vállalt intézményi és pénzügyi szerepvállalás, a piaci tranzakciók költségét csökkentő információs rendszer kialakításának és működtetésének támogatása, a korszerű menedzsment és gazdálkodástani ismeretek megszerzésének elősegítése, a gazdasági szabályozóeszközök változásának előrealkulálhatósága és átláthatósága.

A lehetőségek

A lehetőségek között leggyakrabban a régióbeli kapcsolatok újjá szerveződése merült fel. A kapcsolatok újra szervezése azonban piacgazdasági szemléletet követelnek vállalatainktól, és úgy tűnik, hogy ehhez az éles hazai verseny jól kondicionálta a legsikeresebb hazai vállalatokat. Az Európai Unióhoz való csatlakozás nem merült fel komoly piacbővülési lehetőségként, hanem sokkal inkább, mint a hazai verseny élesedését maga után vonó tényező jelent meg.

A fenti tényezők Porter (1990) modelljének logikája alapján arról adtak áttekintést, hogy a hazai, versenyképesnek tekintett iparágakban milyen tényezők járultak hozzá a vezető vállalatok nemzetközi versenyképességének fenntartásához és melyek járulhatnak hozzá további javításához. Ilyen értelemben a magyar gazdaság azon tényezőire mutattunk rá, amelyek a vállalatok nemzetközi sikeressége szempontjából meghatározók.

A kutatás indításakor, mint azt az 5.2 alfejezetben ismertettük, szélesebben értelmeztük a versenyképességet az iparágak szintjén, mint az export és a működőtőke-befektetés képessége. Az elkészült esettanulmányok képet adtak az egyes iparágakban 1989-1995. között lezajlott változásokról, és rámutattak azokra a tényezőkre, amelyek az iparágak vállalatainak versenyképességét meghatározzák. Arról, hogy az iparágak versenyképessége hogyan járul hozzá a magyar gazdaság versenyképességéhez, nem adtunk képet.

5.3.2. A versenyképesség értelmezése

A Versenyben a világgal c. kutatás indításakor több vita eredményeként a kutatás számára meghatároztuk a versenyképesség definícióját, amely végül is egy nemzetgazdasági szinten értelmezett definíció volt. Ezt a 2. fejezetben ismertettem. Itt röviden felidézzük az ott elmondottakat, tekintve, hogy e fejezet a definíció kifejtését adja.

Scott-Lodge, (1985) alapján az volt, hogy a *nemzeti versenyképesség* egy ország azon képességét jelenti, hogy a nemzetközi kereskedelemben létrehoz, termel, eloszt és/vagy szolgáltat termékeket úgy, hogy ennek során saját *termelési tényezőinek hozadéka növekszik*. Így nemzetgazdasági szempontból az a versenyképes vállalat, amelyik ennek teljesüléséhez pozitívan járul hozzá. A vállalati versenyképesség megnyilvánulása, hogy a vállalat *működőképes és változásoképes*, azaz

- a reálisan elérhető erőforrásokat minél nagyobb (de legalábbis a nemzetgazdasági iparági átlagnak megfelelő nagyságú) nyereségfolyammá transzformálja a társadalmilag elfogadható normák betartása mellett; és
- képes a környezeti és a vállalaton belüli változások érzékelésére és az ezekhez való alkalmazkodásra annak érdekében, hogy a nyereségfolyam lehetővé tegye a tartós működőképességet.

A vállalati versenyképesség feltétele, hogy a vállalat képes legyen a versenytársaknál kedvezőbb minőség, idő és költségkritériumokat teljesíteni; a nemzetgazdasági versenyképesség feltétele pedig, hogy olyan környezetet biztosítson, amely segíti a vállalatokat e kritériumok teljesítésében (Chikán, 1995).

A fenti megközelítés gazdálkodástudományi megközelítést takar. Ennek oka, hogy probléma-orientált megközelítésről van szó. Megközelítéseinkben és érvelésünkben elsősorban induktív megközelítést alkalmaztunk, a kutatás kontextuális és átfogó volt: minden olyan tényezőt igyekeztünk vizsgálni, amelyek a vállalati versenyképességet befolyásolják (lásd Chikán, 1996 és 1997a). A kutatás megközelítése szituáció-orientált volt, és a leíró szándékkal elkezdett kutatásoknál mindvégig arra igyekeztünk helyezni a hangsúlyt, hogy milyen javaslatok fogalmazhatók meg a vállalati és a kormányzati szféra számára.

A versenyképesség fenti definíciója tehát a nemzetgazdaság és a vállalatok szempontjából határozta meg a versenyképességet. Nem tett kísérletet arra, hogy a vállalati – iparági - nemzetgazdasági szinteken értelmezett versenyképességet összekösse, mint ahogyan az általunk akkor ismert kutatások sem törekedtek erre, hiszen nem volt céljuk. A kutatási program során született tanulmányok vitái sok esetben éppen ezt a kapcsolódást hiányolták. Elismerték az empirikus kutatások létjogosultságát, azonban nem volt világos, hogy mire is fut ki a program egésze, mi „a” javaslata a kutatásnak. A viták során elhangzott, hogy a kutatás szempontjából négy szinten értelmeztük a versenyképességet: a termék, a vállalat, az iparág és a nemzetgazdaság szintjén. E mögött az a logika húzódott meg, hogy a vállalatok elsősorban termékekkel versenyeznek egymással, a vállalati verseny színtere az iparág, azaz a vállalatoknak az iparági feltételeknek kell elsősorban megfelelniük. Azzal azonban adósok maradtunk, hogy ezeket a szinteket egymás mellé tegyük. A kutatási program keretében elkészült tanulmányok és azok vitái alapján a versenyképesség szintjeit és tényezőit az alábbi táblázatban foglaltam össze. Elismerve a vállalkozás kockázatos voltát – más-más elemzési szintről, más-más megközelítésekről van szó -, az alábbi táblázatban foglaltak Porter (1990) modelljével együtt a versenyképességről differenciáltabb képet adhatnak. A táblázatban szereplő elemzési szintek és összetevők ugyanis alkalmasnak tűnnek arra, hogy iparági esettanulmányok alapján arról adjanak

képet, hogy az iparág versenyképessége nemzetgazdasági és nemzetközi szinten hogyan alakult. A táblázatban szereplő megállapításokhoz Porter munkáin kívül, a következő munkákra is támaszkodtam: Chikán (1997b), Frances (1992), Grant (1998), Johnson-Scholes (1999), Kay (1993), Milgrom-Roberts (1992), Penrose (1966), Rumelt-Schendel-Teece (1991), és Wernerfelt (1984).

A táblázatban a versenyképesség négy szintjét tüntettem fel. A versenyképesség tényezői a hosszú távú eredményes működést, a legfontosabb érintett csoportokat és azok érdekeltségeit, valamint a legnagyobb kockázatot vállalókat veszik sorra. A hosszú távú eredményes működés feltételeinél azt vettem sorra, hogy milyen feltételeknek kell megfelelni az egyes szinteken ahhoz, hogy a működést eredményesnek tekinthessük. Mint látni fogjuk, az eredményes működés másként értelmeződik minden egyes szintnél. A legfontosabb érintett csoportok azokat az érintett csoportokat és azok érintettségét veszi sorra, amelyek legközvetlenebbül képesek befolyásolni a hosszú távú eredményes működést. A legnagyobb kockázatot vállalók oszlop azokat az érintetteket emeli ki, amelyek a legnagyobb kockázatot vállalják az adott versenyképességi szint vonatkozásában. Itt rá kell arra mutatni, hogy a legnagyobb kockázatot vállalók nem szükségképpen egyeznek meg a döntéshozókkal. A táblázat harmadik oszlopa, "Mihez, kihez képest?" arra utal, hogy a versenyképesség relatív kategória. Az ebben az oszlopban szereplő megjelölések azt emelik ki, hogy mihez képest kell előnyöket realizálni az adott versenyképességi szinten.

5.5 táblázat A versenyképesség szintjei és összetevői

Szint	A versenyképesség tényezői			Mihez, kihez képest ?
	Hosszú távú eredményes működés feltételei	A legfontosabb érintett csoportok	A legnagyobb kockázatot vállalók	
Termék, termék-csoport	Fogyasztók igényei és döntéseik alakítása Termékjellemzők $K_{tg} < \text{ár}$;	Fogyasztók: érték Vállalat: árbevétel	Vállalat: nyereség	hazai vállalatok termékei, export piacok termékei, import termékek
Vállalat	Nyereséges működés Változás képesség	Vállalat: cash flow Menedzsment: presztízs, jövedelem, tulajdonosi érdekeltség Alkalmazottak: jövedelem, munkaposzt, munkahelyi légkör	Tulajdonosok: a befektetett tőke megtérülése ill. cash flow	hazai vállalatok, nemzetközi vállalatok
Szektor, iparág	kereslet, termék, technológia, az értéklánc kritikus tevékenységei	Munkavállalók: munkahelyek Beszállítók: piac Vevők: termékek, szolgáltatások	Vállalatok: fennmaradás és növekedési lehetőség	külföldi vállalatok csoportjai
Nemzet-gazdaság	hosszú távú hatékony tényező felhasználás és megújítás	Állampolgárok: méltányos jövedelemelosztás és életszínvonal növekedés Iparágak: hazai működés támogatása Kormányzat: egyensúly és növekedés	Kormányzat: politikai hatalom megtartása	önmagához, és hasonló fejlettségű országokhoz, régiókhoz képest

A termékek, termékcsoporthoz szintje

A versenyképesség első szintje a termékek, termékcsoporthoz szintje. Termékek alatt mindazokat a dolgokat és teljesítményeket értjük, amelyeket piaci csere céljából a vállalatok felajánlanak a fogyasztóknak. Az általunk használt termék, termékcsoporthoz kategória tehát mind a termékeket, mind pedig a szolgáltatásokat magába foglalja. A fölfogásunkban értelmezett versenyképesség a termékek, termékcsoporthoz szintjén dől el. Ezen a szinten a hosszú távú eredményes működés feltétele, azaz a piacon maradás feltétele az, hogy a termékek fogyasztói igényeket elégítsenek ki, és önmagukban, a termékjellemzőkön keresztül képesek legyenek a fogyasztói döntések befolyásolására, valamint hogy a termékek előállításának költségeit haladja meg a termék ára.

A termékek vonatkozásában a legfontosabb érintett csoportok a fogyasztók, akik valamilyen értéket, hasznosságot várnak el a terméktől, és a vállalat, amely a termékek értékesítésén keresztül jut árbevételhez.

A vállalat vállalja a legnagyobb kockázatot és ezt - a termékfejlesztésbe, a gyártásba és piacra vitelbe investált összegeket - a nyereség reményében vállalja föl. A nyereség

ebben az esetben egyszerűn azt jelenti, hogy a realizált árbevétel meghaladja a vállalat ráfordításait.

A kihez képest kérdése kapcsán a hazai vállalatok termékeinek, az export piacok termékei és az import termékek támasztotta versennyel szemben kell versenyképesnek lenniük.

A vállalati szintű versenyképesség

Vállalat alatt a jogi személyiséggel rendelkező vállalkozásokat értjük. A nemzetközi versenyképesség kapcsán, különösen azok a vállalatok meghatározók, amelyek az export és a működőtőke-befektetések szempontjából kiemelkedők. Ezen a szinten a nyereséges működést és a változás képességet tekintjük az eredményes működés feltételeinek. A nyereséges működés a vállalatok hosszú távú fennmaradásának záloga, míg a változásképeség a változó környezethez való folyamatos alkalmazkodásra utal. Ez a termékpiacok változásain túl megköveteli a szélesebben értelmezett környezeti feltételekhez való alkalmazkodást (a legfontosabbak a politikai, makrogazdasági, technológiai és társadalmi változások).

A vállalatok esetében három érintett csoportot emelünk ki: magát a vállalatot, a menedzsmentet és az alkalmazottakat. A vállalat esetében a vállalatnak, mint működési rendszernek a fennmaradása elsődleges, és ebben a változásképeség anyagi alapját jelentő cash flow-t jelöltük meg legfontosabb tényezőnek. A menedzsment alatt a vállalati felső vezetést értjük. Esetükben a presztízs, a jövedelem és a tulajdonosi érdekelttség azok a motiváló tényezők, amelyek szorosan a vállalathoz, ill. annak eredményességéhez kötődnek. Az alkalmazottak esetében a jövedelem, a munkapozst és a munkahelyi légkört említjük, utalva arra, hogy az alkalmazottak motivációiban a munkapozst és a munkahelyi légkör az elérhető jövedelemmel egyenrangú fontosságúvá válik.

A vállalati szinten értelmezett versenyképesség esetében a legnagyobb kockázatot vállalók a tulajdonosok, akik tőkebefektetés révén anyagi kockázatot vállalnak annak érdekében, hogy a befektetett tőke megtérül.

A vállalati versenyképességet a hazai vállalatokhoz és a nemzetközi vállalatokhoz képest értelmezzük. Ebben az esetben a hazai és a nemzetközi vállalatok közötti választóvonal a többségi tulajdonos (az anyavállalat) telephelye szerint értendő.

A szektor, iparági szintű versenyképesség

Szektor, iparág alatt Porter (1980) alapján vállalatok csoportját értjük, mégpedig azon vállalatok csoportját, amelyek egymással közeli helyettesítési viszonyban lévő termékeket állítanak elő. E megközelítésből adódik, hogy ez a szektor értelmezés nem feleltethető meg a statisztikai besoroláson alapuló nemzetgazdasági ágazatnak. A

szektorok akkor képesek hosszú távon eredményesen működni, azaz fennmaradni, ha termékeik iránt van kereslet, és képesek a technológiai megújulásra.

Iparági szinten a legfontosabb érintett csoportok az iparág munkavállalói, akiket munkahelyeik megőrzése köt az iparághoz, valamint a beszállítók és a vevők, akiknek gazdasági érdekeltsége fűződik az iparág fennmaradásához.

Az iparág szintjén a legnagyobb kockázatot maguk a vállalatok vállalják, és a fennmaradás és a növekedési lehetőség az, amiért egy meghatározott iparághoz ragaszkodnak.

A versenyképességet külföldi vállalatok csoportjaihoz képest értelmezzük, azaz az iparág legfontosabb külső piacainak iparágaihoz. Amennyiben az iparág globális iparág, úgy az iparág vezető vállalatainak gyakorlata is összehasonlítási alapot kell, hogy jelentsen.

Ez a három versenyképességi szint az, ahol a gazdálkodástudományi versenyképesség többé-kevésbé biztonsággal mozog, és mind elemzés mind pedig tudományos igényű magyarázatok szempontjából válaszokat képes adni. Itt is rámutatunk azonban arra, hogy a nemzetgazdaságok nyitottá válásával, a globalizációval, egyre több vonatkozásban szükséges a fentiek árnyalása.

A versenyképesség nemzetgazdasági szinten

A nemzetgazdasági szinten értelmezett versenyképességgel ingoványos talajra érkezik a gazdálkodástudományi versenyképesség megközelítés, mint arra a Porter-i kutatási eredmények kapcsán már utaltunk. E szint kapcsán a következőket vázolhatjuk fel összhangra törekedve mind a közgazdaságtani, mind pedig a gazdálkodástudományi megközelítéssel:

Nemzetgazdasági szinten nézve a versenyképességet, az a gazdaság tekinthető hosszú távon eredményesnek, amely képes hatékony tényező felhasználásra, és folyamatos meg is tudja tudja azokat újítani.

Ezen a szinten a legfontosabb érintett csoportoknak az állampolgárokat, az iparágakat és a kormányzatot tekintjük. Az állampolgárok elvárásait a közgazdaságtan gondolatrendszerén belül értelmezve a méltányosnak érzett jövedelemelosztásban és az életszínvonal növekedésében jelölhetjük meg. Az iparágak elsősorban a hazai működés támogatását várják el. A kormányzatot olyan szereplőnek tekintjük, mint amelyik a legtöbbet teheti a nemzetgazdaság versenyképességéért. Két gazdaságpolitikai célt emelünk itt ki: a makrogazdasági egyensúly fenntartását és a gazdasági növekedés feltételeinek megteremtését.

A nemzetgazdaság szintjén a látható legnagyobb kockázatot a kormányzat vállalja azáltal, hogy demokratikus politikai berendezkedést feltételezve időről-időre

megméretődik a választók szavazatain keresztül. Ez azonban már túlmutat mind a közgazdaságtan, mind pedig a gazdálkodástudomány gondolkörén.

A nemzetgazdaságok versenyképessége kapcsán egyrészt fontos a nemzetgazdaságnak az önmagához, korábbi teljesítményéhez viszonyított fejlődése. A nemzetközi versenyképesség kapcsán a hasonló fejlettségű országokkal való összehasonlítás válik fontossá. Ez az a terület, ahol különösen a nemzetközi közgazdaságtan mutatnak fel eredményeket, és a mérhetőség szempontjából ezen a szinten lehet leginkább aggregált adatokon matematikai-statisztikai elemzéseket végezni.

A fenti szempontok alapján arra lehet választ adni, hogy egy adott iparág hozzájárul-e ahhoz, hogy a gazdaság azon szektor-portfóliójában tartozik-e, amelyek a nemzetközi, világkereskedelmi hatékonysági feltételeknek képesek megfelelni, és e közben hogyan járul hozzá a nemzetgazdaság versenyképességének alakulásához.

5.4. Vizsgálandó kutatási kérdések

Az 1997-ben lezárult kutatás az empirikus munkámat három területen ösztönözték folytatásra. Ezek a következők: a globalizáció, a globális vállalatok és iparágak sajátosságai, a kialakult magyar piacgazdaságban a nemzetközi versenyképességet meghatározó tényezők alakulása Porter (1990) alapján, és végül az iparágak hozzájárulása a nemzetgazdasági versenyképességhez.

Az esettanulmányok alapján összefoglaltam az egyes iparágak versenyképessége kapcsán megfogalmazható legfontosabb kutatási eredményeket. A kutatási eredmények összefoglalásánál a gondolatmenet vezérvonala az, hogy milyen változások történtek a 90-es évek első felében, és ezek a változások milyen alkalmazkodást váltottak ki a szektorok vállalatainál. Az egyik legnagyobb változás és kihívás az, hogy a hazai export-orientált és pozíciójukat megőrzött iparágak vállalatai **globális iparágban** működnek, ezért a további kutatásoknak tehát a globalizáció és a globális iparágakban való működés vizsgálatára is ki kell térniük.

Az esettanulmányok eredményei *Porter (1990) modelljének* logikája alapján arról adtak áttekintést, hogy a hazai, versenyképesnek tekintett iparágakban milyen tényezők járultak hozzá a vezető vállalatok nemzetközi versenyképességének fenntartásához és melyek járulhatnak hozzá további javításához. Ilyen értelemben a magyar gazdaság azon tényezőire mutattunk rá, amelyek a vállalatok nemzetközi sikeressége szempontjából meghatározók. További empirikus kutatások a privatizáció lezárulta után, a 90-es évek második felében lezajlott változásokat figyelembe véve pontosíthatják a megfogalmazott képet.

Az iparágak versenyképességére irányuló kutatás kiinduló hipotézise az volt, hogy egy nemzet gazdasága akkor tud prosperálni, ha a változó nemzetközi gazdasági feltételek között mindig vannak olyan szektorai, amelyek képesek a nemzetközi, világkereskedelmi hatékonysági feltételeknek megfelelni. Egy ország gazdasági stratégiájának kulcskérdése épp ezért a gazdaság *"szektor-portfóliójának"* alakítása,

tekintettel arra, hogy a versenyképesség nemcsak adottság, hanem megteremthető és megújítható. Az előző fejezetben vázolt versenyképességi szintek és összetevők alapján megvizsgálom, hogy a kiválasztott iparág az egyes szintek és összetevők mellett hogyan értékelhető a hazai és a nemzetközi versenyképesség szempontjából.

A fentiek alapján az adódott számomra kérdésként, hogy **melyik iparágat** válasszam munkám empirikus alapjául. Több tényező eredményeként a gyógyszeripart választottam. Az iparágról nyerhető publikus információk és adatok alapján úgy tűnt, hogy a gyógyszeripar példáján a fenti kutatási kérdések vizsgálhatók.

Az empirikus munka tovább folytatásánál **módszertanilag** maradtam az iparági versenyképesség módszertani vizsgálatainál, azaz az esettanulmányos módszerrel dolgoztam. Az időközben lezajlott változások eredményeként statisztikai adatok is és vállalati információk is bővebben álltak rendelkezésre, amelyekkel az esettanulmányt kiegészítettem ill. gazdagítottam.

Az empirikus munka megkezdésekor az alábbi **hipotézisekkel** éltem a gyógyszeriparra vonatkozóan:

1. A gyógyszeripar globális iparág, amivel a magyar gyógyszeripar a 90-es évek folyamán szembesült saját piacain. A globalizáció megjelenésével a gyógyszeripar versenyképessége nem csökkent.
2. A export-orientált gyógyszeripar lehetőségeit a globális iparágak sajátosságai, a globális verseny keretei és a globális vállalatok stratégiái hatással vannak a magyar gyógyszeripar szereplőinek mozgásterére.
3. A gyógyszeripar olyan iparág, amely az ország versenyképessége szempontjából a nemzetgazdaság azon szektor-porfóliójába tartozik, amelyik a nemzetgazdaság versenyképességét és teljesítményét pozitív módon befolyásolja mind hazai mind külpiazi versenyképessége alapján. Az export-orientáció mellett a K+F igényesség is hozzájárul ahhoz, hogy a gyógyszeripart a magyar nemzetgazdaság szempontjából előremutató iparágnak tekintsük.

A gyógyszeriparra vonatkozó **esettanulmány elkészítésénél** saját kutatásaimra támaszkodtam, ami korlátokat állított az elemzés mélységét illetően. A kutatás esettanulmányos jellege továbbra is magán viseli azokat a sajátosságokat és veszélyeket, amely a módszer jellegéből fakadnak. Azonban a gyógyszeripar társadalmi kapcsolódásai, pl. a kormányzat meghatározó szerepe, szükségessé tette, hogy ezt a megközelítést válasszam. Empirikus kutatásaim, s így a disszertáció empirikus eredményeit a 6.3. fejezetben foglalom össze.

A fejezethez felhasznált irodalom

Antalóczy Katalin (1997) A magyar gyógyszeripar versenyképessége - adatok, hipotézisek, töprengések, műhelytanulmány, *Versenyben a világgal* kutatási program, BKE Vállalatgazdaságtan tanszék, Budapest, 1997. március

Babbie, Earl (1995) A társadalomtudományi kutatás gyakorlata (The Practice of Social Research), Balassi Kiadó, Budapest

Barta Györgyi - Poszmik Erzsébet (1997) A vas- és acélipar versenyképességét befolyásoló tényezők, műhelytanulmány, *Versenyben a világgal* kutatási program, BKE Vállalatgazdaságtan tanszék, Budapest, 1997. február

Bartlett, Christopher A. - Ghoshal, Sumantra (1991) Global Strategic Management: Impact on the New Frontiers of Strategy Research, *Strategic Management Journal*, vol. 12, pp.5-16

Chikán Attila - Czakó Erzsébet - Demeter Krisztina (szerk.) (1996) Vállalataink erőltetett (át)menetben, *Versenyben a világgal* kutatási program, BKE Vállalatgazdaságtan tanszék, Budapest

Chikán Attila (1995) A versenyképesség fogalmáról, kézirat, *Versenyben a világgal* kutatási program, BKE Vállalatgazdaságtan tanszék, Budapest

Chikán Attila (1996) A Versenyben a világgal - A magyar gazdaság nemzetközi versenyképességének mikrogazdasági tényezői, kutatási programismertető, *Versenyben a világgal* kutatási program, BKE Vállalatgazdaságtan tanszék, Budapest, április

Chikán Attila (1997a) Jelentés a magyar vállalati szféra versenyképességéről, *Versenyben a világgal* kutatási program, BKE Vállalatgazdaságtan tanszék, Budapest

Chikán Attila (1997b) Vállalatgazdaságtan, Aula Kiadó, Budapest

Christensen, Roland C. with Abby J. Hansen (1987) Teaching and the Case Method, Harvard Business School Press, Boston

Confraria, Joao (1993-94) Conduct and Performance in Hungarian Manufacturing Eastern European Economics, vol. 31, no.6, pp.81-92

Cox, Andrew (1997) Business Success. A Way of Thinking about Strategy, Critical Supply Chain Assets and Operational Best Practice, Earlsgate Press

Crocomb G. T. - Enright, M. J. - Porter, M. E. (1991) Upgrading New Zealand's Competitive Advantage, Auckland; New Zealand: Oxford University Press

Czakó Erzsébet (1995) Versenyképesség az iparágak szintjén, tervtanulmány, in Tervtanulmánykötet, *Versenyben a világgal* kutatási program, BKE Vállalatgazdaságtan tanszék, Budapest, 1995. október 3.

Czakó Erzsébet (1996) A "Versenyképesség az iparágak szintjén" c. projekt tartalma, struktúrája és elemzési módszere, alaptanulmány, *Versenyben a világgal* kutatási program, BKE Vállalatgazdaságtan tanszék, Budapest, 1996. március 25.

Czakó Erzsébet (1997a) Iparágaink versenyképessége a 90-es éve első felében. A Versenyképesség iparágak szintjén c. projekt zárótanulmánya, *Versenyben a világgal* kutatási program, BKE Vállalatgazdaságtan tanszék, Budapest

Czakó Erzsébet (1997b) A versenyképesség iparági esettanulmányok tükrében című alprojekt zárótanulmánya, műhelytanulmány, *Versenyben a világgal* kutatási program, BKE Vállalatgazdaságtan tanszék, Budapest, 1997. június

Cseh József (1997) A textil- és textilruházati ipar helyzete, versenyképességét meghatározó tényezők, műhelytanulmány, *Versenyben a világgal* kutatási program, BKE Vállalatgazdaságtan tanszék, Budapest, 1997. február

Csernenszky László (1997) Versenyképesség gazdaságpolitikai és iparpolitikai megközelítésben, háttér tanulmány, *Versenyben a világgal* kutatási program, BKE Vállalatgazdaságtan tanszék, Budapest

Daems, Herman (1997) Competitiveness and Growth. Formulating and Implementing Industrial Policy in a Region, előadás a Versenyképes vállalat, versenyképes gazdaság - ahogy a külföld látja c. nemzetközi konferencián, Budapest

Denzin, Norman K. – Lincoln, Yvonna S. (eds) (1994) Handbook of Qualitative Research, Sage Publications, Inc.

Dertouzos, Michael L. - Lester, Richard K. - Solow, Robert M. et al (1987) Made in America. Regaining the Productive Edge, Harper Perennial, New York

Dévai Katalin - Petruska Ildikó (1996) A műanyagalapanyag-gyártás és feldolgozás versenyképességét befolyásoló tényezők, műhelytanulmány, *Versenyben a világgal* kutatási program, BKE Vállalatgazdaságtan tanszék, Budapest, 1996. november

Dunning, John, H (1996) Globalisation, Foreign Direct Investment and Economic Development, Economics and Business Education, vol. 4., no.13, Summer, pp.46-51

European Commission (1996) Benchmarking the competitiveness of European industry, European Commission, Luxembourg-Bruxelles

Findrik Mária - Szilárd Imre (1998) Világtendenciák a nemzetközi versenyképesség alapján, Vezetéstudomány, különszám, pp.1-13.

Findrik Mária – Szilárd Imre (2000) Nemzetközi versenyképesség – képességek versenye, Kossuth Kiadó, Budapest

Francis, A. (1989) The Concept of Competitiveness, in Francis, A. and Tharakan, P.K.M. (ed) (1989) The Competitiveness of European Industry; Routledge; London and New York

Francis, A. (1992) The Process of National Industrial Regeneration and Competitiveness, Strategic Management Journal, Vol.13., pp.61-78.

Francis, A. and Tharakan, P.K.M. (ed) (1989) The Competitiveness of European Industry; Routledge; London and New York

Gáspár Tamás - Kacsirek László (1997) Az iparágon belüli külkereskedelem - elméleti keretek és a magyar külkereskedelem szerkezetének jellemzői. Egy konkrét példa: a gépipar, műhelytanulmány, *Versenyben a világgal* kutatási program, BKE Vállalatgazdaságtan tanszék, Budapest, 1997. június

Grant, Robert M. (1998) Contemporary Strategy Analysis Concepts, Techniques, Applications, 3rd ed., Blackwell Publishers Ltd.

Hall, Robert E. – Taylor, John B. (1991/1997) Makroökonómia, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó

Honvári János (szerk.) (1997) Magyarország gazdaságtörténete a honfoglalástól a 20. sz. közepéig, Aula Kiadó, Budapest

Huberman, Michael A. – Miles, Matthew B. (1995) Data Management and Analysis Methods, in: Denzin, Norman K. – Lincoln, Yvonna S. (1994) (eds.) Handbook of Qualitative Research, Sage Publications, Inc., pp.428-444.

Johnson, G. – Scholes K. (1999) Exploring Corporate Strategy, 5th ed., Prentice Hall Europe

Kay, J. (1993) Foundations of Corporate Success. How Business Strategies Add Value, Oxford University Press, Oxford

Kollár Zoltán - Palánkai Tibor (szerk) (1989) Integrációs rendszerek a világgazdaságban, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó

Kornai János (1999) A rendszerparadigma, Közgazdasági Szemle, szeptember

Krupanics Sándor (1997) A magyar informatikai és távközlési piac helyzete, jövőképe, háttér tanulmány, 1997. március

KSH statisztikai évkönyvek 1990, 1991, 1992, 1993, 1994, 1995, 1996, 1997, 1998 KSH Budapest

Lakner Zoltán - Sass Pál (1997) A zöldség-gyümölcs szektor versenyképességét meghatározó tényezők, műhelytanulmány, *Versenyben a világgal* kutatási program, BKE Vállalatgazdaságtan tanszék, Budapest, 1997. március

Lawrence, P. R. - Lorsch, J. W. (1967) Organization and Environment. Managing Differentiation and Integration; Graduate School of Business Administration; Harvard University, Boston

Legeza Enikő (1996) A gépjármű- és gépjárműalkatrészgyártás versenyképességét befolyásoló tényezők, műhelytanulmány, *Versenyben a világgal* kutatási program, BKE Vállalatgazdaságtan tanszék, Budapest, 1996. december

Lengyel Márton (1997) A turizmus versenyképességét befolyásoló tényezők, műhelytanulmány, *Versenyben a világgal* kutatási program, BKE Vállalatgazdaságtan tanszék, Budapest, 1997. március

Liska Tibor - Máriás Antal (1954) A gazdaságosság és a nemzetközi munkamegosztás, Közgazdasági Szemle, 1. sz., október, pp.75-94

Lodge, George C. - Vogel, Ezra F. (eds) (1987) Ideology and National Competitiveness. An Analysis of Nine Countries, Harvard Business School Press, Boston, MA

Majoros Pál (1997) A külgazdasági teljesítmény mint a nemzetközi versenyképesség közvetlen mércéje illetve mint a technikai színvonal közvetett jelzője, műhelytanulmány, *Versenyben a világgal* kutatási program, BKE Vállalatgazdaságtan tanszék, Budapest

Mankiw, Gregory N. (1997/1999) Makroökonómia, Osiris kiadó, Budapest

Milgrom, P. - Roberts, J. (1992) Economics, Organization and Management; Prentice-Hall International Editions

Mintzberg, H. - Ahlstrand, B. - Lampel, J. (1998) Strategy Safari; Prentice Hall Europe

- Némethné Pál Katalin - Németh Imre (1996) A magyar alumíniumipar versenyképességét befolyásoló tényezők, műhelytanulmány, *Versenyben a világgal* kutatási program, BKE Vállalatgazdaságtan tanszék, Budapest, 1996. november
- OECD (1996a) Industrial Competitiveness, OECD Paris
- OECD (1996b) Globalisation of Industry. Overview and Sector Reports, Paris
- Ohmae, K. (1985) Triad Power. The Coming Shape of Global Competition; The Free Press
- Orbán Dr. Nagy Mária (1996) A baromfiipar versenyképességét motiváló tényezők, műhelytanulmány, *Versenyben a világgal* kutatási program, BKE Vállalatgazdaságtan tanszék, Budapest, 1996. október
- O'Shaughnessy, Nicolas J. (1996) Michael Porter's Competitive Advantage Revisited, *Management Decision*, 34/6, pp.12-20
- Palánkai Tibor (1999) Az európai integráció gazdaságtana, Aula Kiadó, Budapest
- Penrose, E. T. (1966) The Growth of the Firm, Oxford Basil Blackwell, 2nd reprint
- Porter, M. E. (1980/1993) Versenysztratégia. Iparágak és versenytársak elemzési módszerei, Akadémia Kiadó, Budapest, angolul: Porter, M.E.(1980) Competitive Strategy. Techniques for Analyzing Industries and Competitors, The Free Press, New York
- Porter, M. E. (1985) Competitive Advantage. Creating and Sustaining Superior Performance; The Free Press
- Porter, M. E. (1990) Competitive Advantage of Nations, The Free Press, New York
- Porter, M. E. (1993) Versenysztratégia. Iparágak és versenytársak elemzési módszerei, Akadémia Kiadó, Budapest, angolul: Porter, M.E.(1980) Competitive Strategy. Techniques for Analyzing Industries and Competitors, The Free Press, New York
- Porter, M. E. (1998a) On Competition, Harvard Business School Press
- Porter, M. E. (1998b) Clusters and Competititon: New Agendas for Companies, Governments, and Institutions, in Porter, M.E. (1998a) On Competition, Harvard Business School Press, pp.197-287
- Porter, M. E. (1998b) Clusters and the New Economics of Competition, *Harvard Business Review*, November-December, p.77-90
- Porter, M. E. (ed.) (1986a) Competition in Global Industries, Harvard Business School Press, Boston
- Porter, M. E.(1986b) Competition in Global Industries: A Conceptual Framework, in Porter, M. E. (ed.) (1986a) Competition in Global Industries, Harvard Business School Press, Boston, pp. 15-60.
- Quah, Danny T. (1996) Regional Convergence Clusters Across Europe, *European Economic Review*, vol.40, pp.951-958
- Rodrik, Dani (1997) Has Globalization Gone Too Far?, *California Management Review*, vol39, no3, Spring, pp.29-53

Román Zoltán - Zala Júlia - Viszt Erzsébet (1988) *Merre halad a magyar ipar? Ipargazdasági értekezések*, Akadémia Könyvkiadó, Budapest

Rumelt, R. P. - Schendel, D. - Teece, D. J. (1991) *Strategic Management and Economics*, *Strategic Management Journal*, vol.12., pp.5-29

Samuelson, P. A. (1976) *Economics. International Student Edition*, 10th ed., McGraw Hill

Samuelson, Paul A. - Nordhaus, William D. (1988) *Közgazdaságtan I-III., Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó*

Scott, Bruce R. - Lodge, George C. (1985) *US Competitiveness in the World Economy*, Harvard Business School Press, Boston, MA

Sleuwaegen, L; (1988) *Multinationals, the European Community and Belgium: the Small-Country Case*, in Dunning, J. H. - Robson, P. (eds) (1988) *Multinationals and the European Community*, Basil Blackwell, Oxford-New York, p.153-170

Stake, Robert E. (1995) *Case Studies*, in. Denzin, Norman K. – Lincoln, Yvonna S. (1994) (eds.) *Handbook of Qualitative Research*, Sage Publications, Inc., pp. 236-247.

Szabó Márton (1996) *A magyar tejipar versenyképességét befolyásoló tényezők, műhelytanulmány, Versenyben a világgal* kutatási program, BKE Vállalatgazdaságtan tanszék, Budapest, 1996. október

The Competitiveness of European Industry. Working Document of Comissions Services European Commission, Luxembourg-Bruxelles EC (1996)

The European Round Table of Industrialists (1996) Benchmarking for Policy Makers. The Way to Competitiveness, Growth and Job Creations, The European Round Table of Industrialists, Bruxelles, October

The Group of Lisbon (1995) Limits to Competition, The MIT Press, Cambridge, MA - London, England

Török Ádám (1996) *A versenyképesség-elemzés egyes módszertani kérdései, műhelytanulmány, Versenyben a világgal* kutatási program, BKE Vállalatgazdaságtan tanszék, Budapest

UN Statistical Yearbook 1989 és 1993-ra vonatkozó kötetei

Varian, Hal R. (1987/1991) *Mikroökonómia középfolon. Egy modern megközelítés. (Intermediate Microeconomics. A Modern Approach)*, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó

Vernon, R. (1968) *Manager in the International Economy*; Prentice-Hall Inc, Englewood Cliffs, New Jersey

Wernerfelt, Birger (1984) *A Resource-based View of the Firm*, *Strategic Management Journal*, vol. 5., pp.171-180.

Yin, Robert K. (1994) *Case Study Research. Design and Methods*, 2nd ed., Sage Publications

Zysman, J. - Tyson, L. (eds) (1983) *American Industry in International Competition. Government Policies and Corporate Strategies*, Cornell University Press, Ithaca and London

6. Az iparági szintű globalizáció és hatása a magyarországi globális iparágakra és a vállalati magatartásra

Ez a fejezet azt fogja körüljárni, hogy mit is jelent iparágak szintjén a globalizáció, és milyen alkalmazkodási lehetőségeket és kényszereket vetnek fel sajátosságai azon vállalatok számára, amelyek a globális iparágakban működnek. Erre azért kerül sor, mert a *Versenyben a világgal* c. kutatási program egyik, az iparágakra vonatkozó megállapítása az volt, hogy a magyar gazdaság export szempontjából meghatározó szereplői globális iparágakban működnek. E mellett a fejezet megírására ösztönzött az is, hogy napjaink legfontosabb kihívása a globalizáció.

A 6. fejezet két alfejezetből épül fel. A 6.1. fejezet az iparági szintű globalizáció és a lehetséges vállalati magatartást vizsgálja. Ebben a fejezetben kerül sor annak tárgyalására is, hogy mit jelent a globalizáció a gyógyszeriparban. A 6.2. fejezet azt tárgyalja, hogy egy globális hazai iparágban, a magyar gyógyszeriparban, milyen változások zajlottak le részben a globalizáció, részben a piacgazdaság kiépülése következtében, és hogy ezek a változások hogyan érintették a hazai gyógyszeripar versenyképességét. A 6.3. fejezet pedig a 6.2 fejezetben szereplő esettanulmány alapján a disszertáció empirikus kutatásra alapozott megállapításait összegzi. Az alfejezetek bevezetőjeként néhány, a globalizációhoz kapcsolódó alapfogalom definiálására kerül sor.

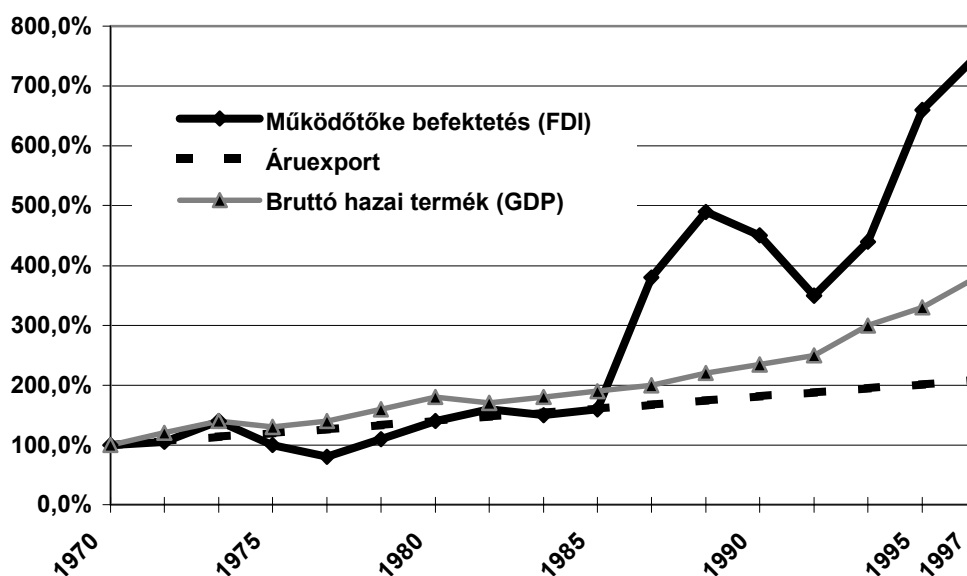
A globalizáció jelenségét a 80-as évek közepétől mind több szempontból tárgyalja a gazdaságtani (business) irodalom (lásd pl. Porter, 1986 és Bartlett-Ghoshal, 1989, Bartlett-Ghoshal, 1991). Az alábbiakban e megközelítésekre támaszkodom, mivel ez a megközelítés az, amelyik a vállalatok szempontjából írja le a jelenséget, és szolgál útmutatással a vállalati szféra számára. Ez a megközelítés példáit és elemzéseit olyan globális “mega” még inkább “giga” vállalatokra alapozza, és olyan vállalatok vezetőinek címzi, amelyek dominanciája időnként igen nyomasztó jövőképet sugall nemcsak az érintett kisméretű versenytársak, de a fogyasztók számára is. Úgy látjuk, hogy a példák nyomasztó volta ellenére, a bemutatott és elemzett gyakorlat sok tanulsággal szolgálhat a magyar piacon működő vállalatok számára. Itt rá kell mutatni arra, amit a disszertáció korábbi fejezetben több helyen is érintettük: a gazdaságtani irodalom egyik legnagyobb kihívását a nemzetgazdasági vizsgálódási kereteket szétfeszítő globális (transznacionális) vállalatok működése jelenti. Ez a kihívás a közgazdaságtant is érintik. E problémát exponáljuk, azonban annak összetettsége miatt csak arra vállalkozunk az alábbiakban, hogy egyes összetevői kapcsán kérdéseket fogalmaznak meg, miközben továbbra is a nemzetgazdasági vonatkozási keretet tekintjük kiindulási pontnak.

A külföldi közvetlen tőkeberuházás, a működőtőke-befektetés (foreign direct investment, FDI) növekedési üteme az 1980-as évek közepétől világméretben dinamikusán fejlődik. Ezt mutatja az 6.1.1. sz. ábra, ami felhívja arra is a figyelmet, hogy az FDI növekedési üteme felülmúlja az export és a GDP növekedési ütemét. Magyarországon 1997-ben a külföldi tulajdonban lévő vállalatok az összes belföldi termelés több mint 60%-át adták, a feldolgozóiparban ez az arány 10-12%-kal

magasabb, az export vonatkozásában pedig 75%-os a részesedésük (Bayer, 1998 és Éltető-Sass, 1997). A magyar gazdaság jelenlegi fejlődési szakaszában alapvető a tőkeimport, és a megtelepedett vállalatok tőkeereje sokszorosan meghaladja a hazai cégekéét.

A multinacionális vállalatok (a továbbiakban ezt szinonimaként használom a globális és a transzracionális vállalattal) vezetői cselekvési motivációinak megértéséhez nélkülözhetetlen a politikai és gazdasági környezet, az információrendszer, a gondolkodásmód, az értékrend, és az alkalmazott ismeretek megismerése, mert ezek alapvetően meghatározzák a vezetők stratégiai és operatív döntését. A magyar gazdaság nagysága és sajátosságai miatt a magyar gazdaság szereplőinek mozgásterét a globalizáció igen nagymértékben érinti. A globalizáció jelensége a magyar vállalatok számára a 90-es évtizedben vált központi jelentőségűvé és megkerülhetetlenné, valamint mostanra válik kutathatóvá. Ezek a tényezők különösen fontossá teszik, hogy a globális vállalatok jellegzetességeit összegezzük, kitérve a vállalati stratégiát mozgató legfontosabb tényezőkre, és levonjunk a magyar piacon működő vállalatok számára néhány tanulságot.

6.1.1. ábra A működőtőke-befektetés (FDI), az áruexport, és a GDP alakulása a világ gazdaságában, 1970-1997., 1970=100%



Forrás: *The Economist* (1998b), WTO és UNCTAD adatok alapján

A **globalizáció** legáltalánosabban a nemzetgazdaságok mind nyitottabbá válását jelenti. Moss Kanter-Pittinsky (1996) megfogalmazását vettük alapul a globalizáció jelenségének meghatározásához. Ezek szerint a globalizáció változások sorozata, amelyben a világ országai és gazdaságai növekvő mértékben integrálódnak az országhatárokat átlépő gazdasági tevékenység következtében. Az integráció a magyar gazdaság esetében legalább két szinten zajlik: a kívánt EU csatlakozás révén a magyar gazdaságnak az EU-hoz történő integrálódással, és a multinacionális, globális, transznacionális vállalatok megjelenésével a reálszférában beszállítói és vevői oldalon

valamint a belföldi piaci versenyben. Az országhatárokat átlépő gazdasági tevékenység emberek és dolgok cseréjét, valamint az információs technológia következtében a majdnem azonnali kommunikációt foglalja magába. Rodrik (1997) elemzése szerint a jelenlegi globalizációhoz hasonló folyamat megfigyelhető volt a századfordulón. Azonban rámutat arra, hogy a jelenlegi folyamatokban négy olyan tényező játszik szerepet, ami korábban nem. Ezek a bevándorlási kvóták alkalmazása, ami a munkaerő áramlásra van hatással, a hasonló termékek versenye, aminek következtében az iparágon belüli (intra-indusztriális) kereskedelem jelentős napjainkban, a nemzeti kormányzatok jóléti funkcióinak megkerülhetetlensége, és az információs technológia alkalmazása.

A növekvő mértékű integrálódásban, a nemzetgazdaságok és a multinacionális (globális) vállalatok működésében mind nagyobb teret kap a **regionalizálódás**. Ez a globalizációval kapcsolatban azt jelenti, hogy kialakultak és megerősödtek azok a regionálisan működő nemzetek feletti (szupranacionális) szervezetek, amelyek tagországaira vonatkozóan kötelező érvényű szabályokat alkotnak. Ezen kötelező érvényű szabályok egyik legfontosabb célja, hogy a régió országainak gazdasági tevékenységét (különösen kereskedelempolitikáját) egyeztetési folyamatok eredményeként összehangolják, hogy a nem tagországokkal szemben a régió egészének gazdasági versenyképességét növeljék. Ilyen szervezet, pl. az Európai Unió (Nyugat-Európa), az Észak-Amerikai Szabadkereskedelmi Övezet (NAFTA) és a távol-keleti országokat tömörítő Délkelet-Ázsiai Országok Szövetsége (ASEAN) (Kollár-Palánkai szerk, 1989). Ezek a régiók, az ún. Triád országai jelentik a globalizáció azon három legfontosabb régióját gazdasági szempontból, amelyek a multinacionális (globális) vállalatok szempontjából meghatározóak (Ohmae, 1985 és Choi et.al 1996). Az Európai Unió a regionalizálódást megjelenítő szervezetek között egyedülálló, mint arra a disszertáció 3. fejezetében utaltam.

A kormányzati politika szempontjából a regionalizálódás azt jelenti, hogy az a gazdasági regionális tömörülés, amelyiknek egy ország tagja, el kell fogadja és be kell tartsa azokat a szabályokat, amelyeket a gazdasági tömörülés addigi tagjai megalkottak. A gazdasági regionális szervezetek első lépése, hogy a tagországok kereskedelempolitikáját összehangolják (első lépésként a szabadkereskedelmi övezet kialakítása). További lépést jelenthet a költségvetési, majd pedig a monetáris politika összehangolása. Ezen a téren az Európai Unió tette meg a legnagyobb lépéseket.

A globalizáció kapcsán (Kollár – Palánkai szerk, 1989) alapján rá kell mutatni arra, hogy a nemzetközi regionális tömörülések mellett a multinacionális vagy globális vállalatok is integrációs erővel bíró szervezetek a világgazdaságban. A **globális vállalatok** a különböző országokban működő érdekeltségeik tevékenységét integrálják, nagyon szorosan kézben tartják és összehangolják az alapvető képességek kifejlesztését és ezek globálisan történő elterjesztését. Ez a feladat általában a vállalat anyaországában működő vállalati központ irányítási feladata. A különböző országok pedig globális piaci jelenlétet lehetővé tevő piacokat jelentenek.

A globalizáció kapcsán érdemes körbe járni, hogy mit is jelent a **“globális piac”**. Leggyakrabban a Triád országaiként emlegetik, az elnevezés Ohmae-nak (1985) tulajdonítható, és kiterjedtsége a gazdasági integrációk terjedésével változik (Choi et al,

1996). Kezdetben az Egyesült Államok, Japán és az Európai Közösség országait foglalta magában. Napjainkban a globális piacok földrajzilag Észak-Amerikát (NAFTA), Nyugat-Európát (Európai Unió) és a Távol-Kelet bizonyos országait jelenti. A globális vállalatoknak e régiók mindegyikében érdekeltségekkel illik jelen lenni.

Ha azt nézzük, hogy a globális vállalatok milyen régiókból kerülnek ki, azaz mely országok a globális vállalatok anyaországai, akkor az 1. sz. táblázatból az derül ki, hogy az anyaországok tekintetében is a Triád országai vezetnek. Az Egyesült Államokból 480 vállalat került fel a Business Week piaci értéken alapuló 1000 vállalati listájára, sorrendben a következő legtöbb globális vállalatnak Japán ad otthont (116 vállalat), a harmadik helyezett pedig Nagy-Britannia, 115 vállalattal. E három ország adja a globális vállalatok 71 %-át.

6.1.1. táblázat A Business Week 1000 legnagyobb vállalatának országonkénti megoszlása

Régió	Globális vállalatok száma	az össz. %-ában	Anyaország száma	vállalatok az első 500-ban	az 500. %-ában
Európa összesen	350	35,0	16	191	36,6
Európai Unió össz.	328	32,8	13	178	35,6
EU-n kívül	22	2,2	2	13	2,6
Észak-Amerika, össz.	511	51,1	2	251	50,2
Ausztrália és Távol-Kelet össz.	146	14,6	5	62	12,4

Megjegyzés: az országonkénti lista 1007 vállalatot tartalmaz, tekintettel arra, hogy 7 vállalat esetében a Global 1000 összeállításánál a más-más országokban működő vállalatok összeolvadása révén létrejött vállalatokat mind a két országnál feltüntetik. Ilyen vállalat pl. az UNILEVER (Nagy-Britannia-Hollandia), vagy az ABB (Svájc-Svédország). Az érintett országok, zárójelben az érintett vállalatok száma: Ausztrália (1), Belgium (2), Franciaország (1), Hollandia (4), Nagy-Britannia (4) Svédország (1), Svájc (1). Forrás: The Business Week Global 1000, 1998. július

Mint arra a 2. fejezetben utaltam, a globalizáció a meghatározó, nagy nemzeti piaccal rendelkező országok - mint pl. az Egyesült Államok - szempontjából ez két, a 70-es és 80-as években a korábbiakhoz képest kevésbé jellemző jelenséggel írható le. Egyrészt ezen országok vállalatai egyre nagyobb mértékben kezdtek külföldön működőtőke-befektetés révén terjeszkedni, másrészt ezen országokban is megjelentek más országok vállalatai egyrészt export, másrészt pedig szintén működőtőke-befektetés révén. A reálszféra oldaláról a globalizáció jelensége azzal hívta fel magára a figyelmet, hogy a meghatározó nagyvállalatok a korábban domináns export- és import-tevékenységek mellett növekvő működőtőke-befektetések révén kezdték meg termelésüket más országokban. A külföldön terjeszkedő vállalatok szempontjából ennek célja a vállalati profitpotenciál növelése, és ennek érdekében a terjeszkedő vállalatok nagyobb kockázatot vállalnak, mint a hagyományos nemzetközi kereskedelmi megoldások esetében. Ezért a külföldi befektető gyakran olyan gyors megtérülést vár, amely már-már irritálja a befogadó országot.

A "globalizáció" számokkal (pl. export, import működőtőke-befektetés) kifejezhető mértéke jelentősen és dinamikusán növekedett a 80-as évek közepétől, és mind fontosabbá vált a korábban relatíve zártnak tekinthető Egyesült Államok vállalatai

vonatkozásában. Ez vezetett oda, hogy a gazdaságtani irodalom főáramának gondolkodásában mind fontosabb helyet kezdett elfoglalni a nemzetközivé válás, majd a globalizáció jelenségének vállalati szempontból való kezelése. Elsőként a vállalati stratégiai elemzés, majd a stratégia-megvalósítás fordult erőteljesen a jelenség kezelhetősége felé. A jelenség leírása és elemzése a legnagyobb vállalatok szempontjából kerül sorra, gyakorlatilag tehát az olyan nagyvállalatok szempontjából, mint a Magyarországon is jelenlévő, a Business Week Global 1000 listáját vezető General Electric. A vállalatok nagyságának, valamint a probléma fajsúlyának és érdekességének érzékeltetésére érdemes rámutatni arra, hogy Magyarország GDP-je 1997-ben 45 mrd USD körül volt, ami a Magyarországon szintén jelenlévő Nestlé árbevételéhez áll közel. A nagyságrend kapcsán nem szabad elfeledkezni arról, hogy egy ország nem vállalat, és hogy az árbevétel még nem hozzáadott érték.

6.1. Az iparági szintű globalizáció és vállalati magatartás

A 6. fejezet bevezetőjéhez igazodóan a 6.1. alfejezet felépítése a következő: A 6.1.1 alfejezet általában tárgyalja a globalizáció jellemzőit és mozgatórugóit iparági szinten. Ezt követően a 6.1.2. alfejezetben a lehetséges vállalati stratégiákat veszem sorra, két szempontból: a globális vállalatok, mint anyavállalatok, és a globális vállalatok érdekeltségei szempontjából. Erre a tárgyalásra azért kerül sor, mert a magyar gazdaság legnagyobb multinacionális szereplői között egyre több a globális vállalatok érdekeltsége, és a hazai versenyben és gazdaságban való részvételük szempontjából meghatározó, hogy az anyavállalat működésében milyen szerepet tölthetnek be. A 6.1. alfejezet tárgyalása gazdaságtani, azon belüli vállalati stratégiai megközelítés.

A 6.1.3. alfejezet a gyógyszeripar példáján keresztül tárgyalja a globalizációt. A 6.1.3.1. alfejezetben annak tárgyalására kerül sor, hogy milyen tényezők ösztönzik a globalizációt, milyen tényezők mozgatják a globális vállalatok stratégiáit, milyen stratégiai csoportokat lehet azonosítani a globális iparágban. A 6.1.3.2. alfejezetben egy, a globalizációban meghatározó szereppel rendelkező gazdasági integráció, az Európai Unió gyógyszeriparral kapcsolatos szándékai és elvei kerülnek tárgyalásra. Az Európai Unió gyógyszeriparral kapcsolatos szándékainak tárgyalására azért is sor kerül, mert a magyar gazdaság szempontjából az Európai Unióhoz való csatlakozás kiemelkedő jelentőségű. A 6.1.3.3. alfejezetben a régió, Közép-Kelet-Európa és a magyar gyógyszeripar pozíciójáról adunk áttekintést. Az alfejezetet a 6. fejezet bevezetőjéhez és a 6.1. alfejezethez felhasznált irodalom listája zárja.

6.1.1. A globális iparágak jellemzői

A globalizáció első megfigyelt sajátossága, hogy bizonyos iparágakból mind több vállalat vált globálissá, azaz mind több vállalat szervezte meg működését országhatárokon átnyúlóan. Ennek nyomán működésük szempontjából kiemelkedő szerepe van a globális iparági környezetnek. *Globális iparág* alatt Porter (1993) alapján azt értjük, hogy egy iparág vállalatainak a fontos földrajzi vagy nemzeti piacokon elért pozícióját lényegében a globális pozíciójuk határozza meg. Tekintettel arra, hogy az iparági verseny, és ezzel együtt egy iparágban elérhető pozíció függ az iparági szereplők magatartásától, a globális iparágakban a piacok földrajzi kiterjedésével, és ezzel együtt az iparágakban működő vállalatok mind több országot átfogó működésével a nemzeti és nemzetközi szinten nem meghatározó vállalatok sem hagyhatják figyelmen kívül legnagyobb versenytársaik lépéseit. Ez gyakorlatilag azt jelenti, hogy pl. a magyar gyógyszeriparban működő vállalatok lehetőségeit és magatartását befolyásolja, hogy a nemzetközileg élvonalhoz tartozó Bristol-Myers Squibb-hez képest hogyan pozícionálhatók, és hogy milyen globális, regionális és nemzeti stratégiát követ a globális vállalat.

A globális iparágak erős nemzetközi versennyel jellemezhetők. Ebben közrejátszik, hogy a legnagyobb versenytársak jelen vannak a kulcspiacokon. Az globális iparágakra

nagymértékben jellemző a sztenderd termékek világszerte történő értékesítése, és a magas szintű nemzetközi kereskedelem. Az iparági szintű globalizációt alapvetően három tényező mozgatja: a technológiai fejlődés, a piacok liberalizálása és a termelési tényezők növekvő mobilitása. A globális iparági versenyre Porter (1993) alapján az alábbi tényezők ösztönöznek:

- kormányzati lépések (a kormányzati politika kiszámíthatósága, importliberalizálás, termék- és termelés szabványosítás)
- költségtényezők (pl. méretből, választékból, termelésből, marketingből fakadó gazdaságos sorozatnagyság),
- piaci tényezők (pl. termékek és fogyasztói igények sztenderdizálódása), és
- a verseny és a versenytársak lépései.

A globális verseny akadályait a fentiekkel szemben az alábbi tényezők jelentik gazdasági akadályok (pl. bonyolult piacszegmentálás, magas szállítási-tárolási költségek),

- vezetési akadályok (pl. országonként eltérő marketing feladatok, gyorsan változó technológia), valamint
- intézményi akadályok (pl. kormányzati szabályozás, szemléleti vagy erőforrásbeli akadályok).

Az OECD (1996b) tanulmánya szerint az iparági globalizáció alapját négy terület jelentheti, a tudás és K+F (ilyen a gyógyszeripar és a számítógépgyártás), a méretnagyság (a gépjárműipar és a szórakoztató-elektronika tartozik ide), az alapanyag (vas- és acélgégyártás, a színesfémek feldolgozás), valamint a munkaerő (textil- és textilruházati ipar). E négy tényező a globalizációval jellemezhető iparágakban azokat a tényezőket jelenti, amelyeket a tanulmány a globalizációban kiemelkedő jelentőségűnek ítélt a vállalatok globális terjeszkedésének magyarázatában. A tudás és K+F alapon globalizálódó szektorok magas működőtőke-befektetéssel jellemezhetők, a nemzetközi kereskedelemben a vállalatok közötti kereskedelem dominál, és a nemzetközi együttműködések a K+F és a technológia területén jellemzők.

A globális iparágak jellemzője, hogy az iparág legnagyobb vállalatai - ezt az árbevétel nagysága szerint abszolút értékben is tekinthetjük - országhatárokon és kontinenseken átnyúlóan szervezik meg működésüket. Porter (1986a, p.16.) is finomítja definícióját a globális iparágakra vonatkozóan, azt a kérdést feltéve, hogy mikor globalizálódnak az iparágak? Egy iparág akkor tekinthető globálisnak, ha van valamilyen versenyelőny a tevékenységek világviszonylatban történő integrálásában. Az ilyen iparágak meghatározó vállalatait nevezzük globális vállalatoknak. A globális vállalatok termékfejlesztési politikája, működésük és irányításuk átszervezésének megoldásai, piaci akcióik, terjeszkedési politikájuk alapvetően meghatározza az iparág többi szereplőjének mozgásterét és magtartását. Ezek a vállalatok nyílt részvénytársasági formában működnek, és a legnagyobb tőzsdéken jegyzik részvényeiket. Céljuk a növekedés, elsősorban a vállalat értékének növelése. Ennek érdekében működésük megszervezésében az alábbi jellegzetességek figyelhetők meg (Daniels-Radebaugh, 1998):

- a működőtőke-befektetéseiknél a többségi, lehetőleg 100%-os tulajdonosi hányadot részesítik előnyben,

- működésük finanszírozásánál a nemzetközi pénzügyi piacokra támaszkodnak,
- a reálszféra vonatkozásában a termelés forrásellátását, a termelést, valamint a marketinget országhatárokon átnyúlóan, összehangoltan szervezik meg, és
- a potenciális versenytársak nemzetközi stratégiai szövetségeket kötnek, amelyek formája a tulajdonosi részesedés szerzésétől a hosszú távú szerződéses kapcsolatokig terjed, s ennek leglátványosabb megnyilvánulási formáját a vállalati fúziók jelentik.

Az iparági megközelítés kapcsán az 5. fejezetben utaltunk arra, hogy az iparági megközelítés, különösen Porter (1993) nemzetgazdasági alapokon áll. Ez igaz a globális iparági megközelítésre is (Porter 1986). A globális iparágakban működő globális vállalatok jellegzetessége azonban, hogy több iparágban működnek. A globális vállalatok több iparágban, több globális iparágban is működhetnek. Ez a publikációk óta eltelt idő gyakorlati fejleménye, amely felveti azt a kérdést, hogy milyen szempontok szerint lehet globális iparágakról beszélni, és hogy a globális iparágak helyett a globális vállalatok vizsgálata jelenti-e a vizsgálatok egységét. A vállalati stratégia szempontjából ez azt a kérdést veti fel, hogy a vállalatok milyen területekre és tényezőkre építve tehetnek szert versenyelőnyre. Úgy tűnik, hogy ezen a területen az iparági sajátosságok (pl. technológiából következők) csak egy tényezőcsoportot jelentenek az olyan tényezők mellett mint a vállalatnagyság, a tőkeköltség, elosztási hálózat vagy az innováció.

6.1.2. Stratégiai lehetőségek globális iparágakban

A Magyarországon megtelepedő nemzetközi nagyvállalatokat különböző okok, érdekek motiválták. Egy szempont azonban mindegyikükénél közös volt: a versenytársakkal szemben versenyelőny megszerzésére, s ez által a vállalat nyereségének és értékének növelésére irányuló törekvés. A *Versenyben a világgal* kutatási program iparágakkal foglalkozó kutatási projektjének egyik fontos megállapítása volt, hogy Magyarország esetében a korábbi ún. húzóágazatok, amelyek továbbra is a magyar export közel 1/3-át adják a globális iparágak közé tartoznak (lásd Czakó, 1997 és 1998a). Ilyen iparágak az alumíniumipar, a gyógyszeripar, a gépjármű- és gépjárműalkatrész-gyártás, a műanyag-alapanyag és műanyag-feldolgozóipar, a textil és textilruházati ipar valamint a vas- és acélipar. Ezen ágazatok vállalatainak egy része maga is globális vállalattá vált azáltal, hogy globális vállalatok érdekeltsége lett, másrésztük pedig nem globális szereplőként működik globális környezetben. Ezért is indokolt, hogy a magyar vállalatok - értve ez alatt a Magyarországon működő vállalatokat - lehetőségeit a globalizáció keretében, közelebbről a globális iparágak vonatkozásában is áttekintsük. Erre elsőként a 6.2. ábrán szereplő koncepcionális keret alapján kerül sor (Porter, 1986).

Porter (1986b) koncepcionális kerete a vállalat által lefedett piaci szegmensek számából és a földrajzi piacok kiterjedtségéből indul ki. A lefedett piaci szegmens lehet sok, azaz ebben az esetben a vállalat széles termékválasztékkal van jelen a piacon, és lehet néhány szegmens, ami egy terméktől néhány jól definiálható termékcsoportig terjed. A földrajzi piacok megválasztását jelzi a földrajzi fókusz dimenzió. A globális piacok alatt a Triád piacai értendők, ország központú stratégia alatt pedig néhány ország. Az koncepció

megfogalmazása óta eltelt időszak lehetőséget ad arra, hogy a földrajzi fókusz a regionális stratégiai lehetőséggel bővítsük, ami különösen az EU vonatkozásában egyre több esetben megvalósítható lehetőséget jelent.

Visszatérve Porter (1986b) eredeti koncepciójához, a 6.1.2. ábra bal oldalán szereplő két cella - a globális költség vagy globális megkülönböztető és a globális szegmentálás - alapvetően azon a vállalatok esetében jelenik meg stratégiai lehetőségként, amelyek globális vállalatok vagy globális vállalatok érdekeltségei. A stratégiai lehetőségek alapját globális piacokon is az általános stratégiák (Porter, 1993) jelentik. Ebben az esetben az érdekeltség szempontjából az lesz meghatározó, hogy az anyavállalat működésébe és szervezetébe milyen módon integrálják az érdekeltséget. A leggyakoribb esetek valószínűleg a globális szegmentálás kategóriájába esnek. Erre az ad alapot, hogy a magyar vállalatok többsége nagy méretű volt, jelentős tőkehiánnyal és menedzsment ismeretek hiányával küzdött ahhoz, hogy szakosodás nélkül, korábbi termékcsoportjait és piaci szegmenseit megtartva olyan méretűvé váljon, amely révén globális költség vagy megkülönböztető stratégiát folytatva meghatározóvá tudott volna válni a globális iparágban vagy egy globális vállalaton belül. Az eddigi példák azt mutatják, hogy sok esetben jelentős termékkör szűkítésre, és ez által szakosodásra került sor, és az anyavállalat csatornáin keresztül a vállalatok képesek valóban globális piacokon is megjelenni. A magyar gazdaságban ilyen például az ALCOA-Kőfém példája (Czakó, 1998c).

6.1.2. sz. ábra Stratégiai lehetőségek a globális iparágakban

lefedett szegmensek

sok szegmens	globális ktg. vagy megkülönböztető	védett piacok
néhány szegmens	globális szegmentálás	nemzeti piacokra összpontosítás
	globális piacok	ország központú stratégia
	földrajzi fókusz	

Forrás: Porter, 1986a, p.46.

Az ábra jobb oldalán szereplő két cella a legtöbb, globális vállalathoz nem tartozó vállalat számára megszívlelendő lehetőséget tartalmaz. A nemzeti piacokra összpontosítás megvalósítható alternatíva a közepes és nagyvállalatok számára egyaránt. A védett piacok alternatíva azon hazai nagyvállalatok számára tekinthető reális lehetőségként, amelyek működése és megőrzése társadalmi és nemzetgazdasági

szempontok miatt indokolt. Itt azonban rá kell mutatni arra, hogy a piacvédelem hagyományos kereskedelem-politikai eszközei helyett olyan kifinomult eszközökkel kell élni, amelyek a termék sajátosságaihoz, a fogyasztók érdekeihez és a termelési eljárásokhoz kötődnek. Az ilyen eszközök alkalmazása nem ismeretlen, sőt igen elterjedt a globális vállalatok anyaországaiban is.

6.1.2.1. Az anyavállalat lehetséges stratégiái

A nemzetközi, globális stratégia szoros összefüggésben áll a földrajzi profilválasztással, amikor a globális vállalatok az értékláncuk különböző tevékenységcsoportjait különböző országokban végzik. A vállalati működést nemzetközileg összehangoló vállalatoknak alapvetően a koordinációs tevékenység és a konfigurációs tevékenység mentén kell stratégiai döntést hozniuk. A konfiguráció Porter értelmezésben annak megválasztását jelenti, hogy a vállalat hogyan helyezi el, és hány helyen folytatja a vállalat értékalkotó tevékenységeit, azaz az értéklánc tevékenységei (Porter, 1985) mennyire diverzifikálódnak nemzetközileg. A koordináció arra vonatkozik, hogy sor kerül-e és hogyan az egyes országokban ellátott tevékenységek összehangolására, koordinálására. Porter (1986b) szerint a globális vállalatok – értelmezésünkben ők az anyavállalatok – az alábbi stratégiai lehetőségek között választhatnak.

6.1.3. ábra A nemzetközi stratégia típusai

<i>magas</i>	Magas működőtőke-befektetés az érdekeltségek kiterjedt kooordinációjával	Egyszerű globális stratégia
	Ország-központú stratégia multinacionális vagy egy országban működő vállalatok esetében	Export-alapú stratégia decentralizált marketinggel
<i>alacsony</i>		
	földrajzilag szétszór	földrajzilag koncentrált
A tevékenységek konfigurációja		

Forrás: Porter (1986a), p.28.

A koordináció lehetősége a koordináció nélküli működéstől a több országban működtetett tevékenységek koordinációjáig terjed. A konfigurációs lehetőségek a koncentrált működéstől – egy gyár egy országban -, a kiterjedt működésig – jó néhány országban végzett termelési és értékesítési tevékenység – terjed. A két dimenzió mentén megkülönböztetett alaptípusok a következők:

A mátrix bal alsó sarkában lévő esetben az anyavállalat nem koordinálja érdekeltségei működését, azonban földrajzilag kiterjedt a működése. Ekkor multinacionális vállalatok országra összpontosított stratégiát folytatnak, vagy hazai vállalatok csak egy országban működnek, ahol érdekeltségeik az országhatáron belül szétszórtan helyezkednek el.

Amennyiben az anyavállalat az érdekeltségeinek működését koordinálja, és tevékenysége földrajzilag kiterjedt, akkor a magas külföldi befektetések révén alapított érdekeltségek működésének kiterjedt koordinációja jellemzi, amit a mátrixban a bal felső cella jelez.

Amennyiben nincs koordináció a különböző érdekeltségek tevékenysége között, és földrajzilag koncentrált működés jellemzi a vállalatot, akkor exportalapú stratégiáról beszélünk decentralizált működéssel. Ez a mátrix jobb alsó cellája jelzi.

Ebben a megközelítésben akkor beszélünk egyszerű globális stratégiáról, ha a vállalat nagymértékben koordinálja a több országban végzett tevékenységét, és földrajzilag koncentrált a működése. A földrajzilag koncentrált működés arra vonatkozik, hogy a vállalat annyi tevékenységét koncentrálja egy országban, amennyit csak lehet, hogy a nemzetközi piacait arról a telephelyéről szolgálják ki, és sztenderdizáláson keresztül nagyon szorosan ellenőrzi azokat az érdekeltségek által ellátott tevékenységeket, amelyeket a vevőkhöz földrajzilag közel kell elvégezni.

A fenti stratégia lehetőségek fényében a *globális stratégiát* úgy határozza meg Porter (1986., p.29.), mint ami a vállalat nemzetközi jelenlétéből úgy kíván versenyelőnyt kovácsolni, hogy vagy a konfigurációt koncentrálja, vagy a földrajzilag kiterjedt tevékenységét koordinálja, vagy mindkettőt érvényesíti.

Bartlett-Ghoshal (1989) a globális vállalat elnevezést differenciáltabban közelíti meg. A kötet egyik előzményének tekinthető Bartlett (1986) tanulmánya, ahol a transznacionális vállalatok építésének és irányításának tárgyalásakor a globális integrációra ható tényezők és a nemzeti megkülönböztetésre ható tényezők mentén klasszifikálja a vállalatokat, valamint felhívja a figyelmet a rugalmasabb szervezeti megoldások fontosságára, a hálózat típusú szervezetekre. A Bartlett-Ghoshal (1989) műben a stratégiai menedzsment, azaz a globális vállalatok irányítása adta a megközelítés alapját. Négy különböző vállalat típust különböztettek meg a földrajzi profil alapján, a multinacionális, a globális, a nemzetközi és a transznacionális vállalatokat, és ennek megfelelően tipizálták irányítási és szervezeti jellemzőiket. A multinacionális vállalat erős helyi jelenléttel jellemezhető, a nemzeti különbségekre való reagálóképesség és érzékenység folytán. Értelmezésükben a globális vállalat közel áll Porter (1986b) értelmezéséhez. A globális vállalat költségelőnyök elérésére törekszik a termelés világszintű centralizálásán keresztül. A nemzetközi vállalatok az anyavállalt tudását és képességeit aknázzák ki a világméretű működésük során. Új típusként határozzák meg a transznacionális vállalat típusát, mint kívánatos ideáltípust. A transznacionális vállalatok világszintű versenyképességük érdekében kívánják hatékonyságukat javítani, és a helyi piacokra való rugalmas reagálás a nemzetközi működés rugalmasságát

szolgálja. Az innovációt a szervezeti tanulás eredményének tekintik, amelyben a vállalat mindent tagja részt vesz.

6.1.2. táblázat *A multinacionális, a globális és a nemzetközi vállalatok szervezeti jellemzői*

Szervezeti jellemzők	Multinacionális	Globális	Nemzetközi	Transznacionális
Az eszközök és képességek konfigurációja	decentralizált és országoként önálló	centralizált és globálisan mért	az alapvető képességek forrásai centralizáltak, mások decentralizáltak	szétszórt, összefüggő és specializált
A határon túli érdekelttség szerepe	a helyi lehetőségek érzékelés és kihasználása	az anyavállalat stratégiájának megvalósítása	az anyavállalat képességeinek adaptálása és fejlesztése	az egyes országokban lévő érdekelttségek differenciált hozzájárulása a világszintű működéshez
A tudás megteremtése és diffúziója	egységeként fejlesztett és az egységeknél megtartott	a tudást a központ fejleszti és megtartja	a tudást a központ fejleszti és a határon túli egységeknek átadja	a tudás közös fejlesztése, és világszinten történő megosztása

Forrás: Bartlett-Ghoshal, 1989. p.65.

Bartlett-Ghoshal (1989) szerint a transznacionális vállalatok stratégiai képességeit három tényező határozza meg: a globális versenyképesség, a multinacionális rugalmasság és a világszintű, a globális szervezet egészére kiterjedő tanulás. A transznacionális vállalatok építésében és irányításában ennek a három tényezőnek adnak kiemelt szerepet. Az egyes tényezőknek megfelelő szervezeti jellemzők és irányítási feladatokat a következőkben foglalják össze.

6.1.3. táblázat *Transznacionális vállalt építése és irányítása*

Stratégiai képességek	Szervezeti jellemzők	Irányítási feladatok
Globális versenyképesség	szétszórt, összefüggő és specializált eszközök és erőforrások	a szétszórt perspektívák és képességek legitimálása
Multinacionális rugalmasság	az egyes országokban lévő érdekelttségek differenciált hozzájárulása a világszintű működéshez	többrétű és rugalmas koordinációs folyamatok kifejlesztése
Világszintű tanulás	a tudás közös fejlesztése, és világszinten történő megosztása	közös vízió kiépítése és egyéni elkötelezettség

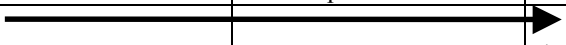
Forrás: Bartlett-Ghoshal, 1989. p.67.

A Bartlett-Ghoshal (1989) kötetben szereplő megközelítés a porteri stratégiaalkotást a menedzsment felé közelítette. Az azóta eltelt időszak alatt úgy tűnik, hogy az általuk megkülönböztetett négy vállalatípus a globális vállalatok működésének más-más jellemzőit emelte ki, és a transznacionális megoldással a globális vállalatok működésében a „gondolkodj globálisan cselekedj lokálisan” szlogen vállalatirányítási és szervezeti egyik lehetséges megoldását nyújtották. E mellett rámutattak arra is, ami ma

már közhely, hogy a globális vállalatok sikeres működésének egyik záloga, hogy képesek legyenek tanuló szervezetként működtetni a vállalatot.

A fenti gondolatmenetet folytatva az alábbi táblázat összefoglalja, hogy a globális, a regionális és a helyi termék-piac relációkon alapuló stratégiai lehetőségekhez milyen szervezési és irányítási feladatok tartoznak. Az táblázat jól érzékelteti, hogy a globalizált tömegtermelés nagyon szigorú, központilag vezényelt módon irányítható. Minél közelebb kerülünk a helyi sajátosságokhoz, a speciális fogyasztói szokásokhoz, minél nagyobb a helyi hozzáadott-érték, annál decentralizáltabb a döntési mechanizmus és irányítás. Ennek elengedhetetlen feltétele, hogy megfelelő információs technológiát alkalmazzon a vállalat. A stratégiai irányítás és döntés szempontjából eltérések tapasztalhatók a vállalat méretétől, struktúrájától függően. Ennek oka alapvetően az a felismerés, hogy a versenylőny milyen feltételek mellett biztosítja a maximális nyereséget. A táblázat alsó sora arra mutat rá, hogy a globalizáció egyik kibontakozó jelensége a marketingben a tömeges személyre-szabásként ismertté vált koncepció, miszerint a tömegtermelési és tömegmarketing eszközökre építve legyenek képesek a globális vállalatok a helyi igényekhez rugalmasan és gazdaságosan alkalmazkodni. A globális vállalatok esetében ez napjaink kihívása.

6.1.4.táblázat Szervezési és irányítási feladatok

	Globális vállalat	Regionális vállalat	Helyi, lokális vállalat
Marketing megközelítés	tömegmarketing	szegmens-marketing	egy szegmensre történő értékesítés
Információ igény	korlátozott	periodikus	valós idejű
Döntéshozatal	nagymértékben központosított	központosított	Decentralizált
Szervezet	funkcionális	funkcionális csoportok és	integrált rendszer
A stratégia fókusz	termék	termék/piac	Lehetőségek
A globális vállalatok által követett irány			(marketing: tömeges személyreszabás)

Forrás: Winger-Edelman 1998 alapján

6.1.2.2. A globális vállalat és az érdekeltségek viszonya

Szempontunkból a globális vállalatok vonatkozásában még egy jellegzetesség érdekes: hogyan járulnak hozzá a globális vállalat eredményességéhez a külföldi érdekeltségek. Erre az esettanulmányokon és kérdőíves felméréseken alapuló tipizálást ismertettek Bartlett-Ghoshal (1989) munkája alapján. Az érdekeltségek lehetséges szerepét két szempont alapján csoportosítják. Az egyik az érdekeltség által kiszolgált piac stratégiai fontossága az anyavállalat szempontjából. A másik az érdekeltség olyan helyi, hely specifikus erőforrásai és képességei, amelyek az anyavállalat egésze szempontjából fontosak lehetnek. A 6.4. ábrán szereplő mátrix celláiba elhelyezhető érdekeltségek a következőkkel jellemezhetők:

A *sötétlónak* nevezett csoport a globális vállalat számára fontos stratégiai piacokon működő érdekeltségeket foglalja magába. A vállalat a globális pozíciója szempontjából ui. nem engedheti meg magának, hogy ezeken a piacokon ne legyen jelen. Leggyakrabban a japán piacon működő érdekeltségek tartoztak ide. Ezen érdekeltségek feladata, hogy jelenlétük révén további információkat gyűjtsenek a növekedési és terjeszkedési lehetőségekről. Legfontosabb céljuk, hogy megteremtsék a továbblépés lehetőségét, vagy helyi vállalatokkal való stratégiai szövetségek kötése révén, vagy azáltal, hogy az érdekeltség egy-egy termékcsoportha vagy piaci szegmensre összpontosít.

6.1.4. ábra Az érdekeltségek alapvető szerepei a globális vállalat működésében

helyi piac stratégiai fontossága

kiemelkedő	<i>sötétlő</i>	<i>stratégiai vezető</i>
elhanyagolható	<i>implementer</i>	<i>hozzájáruló</i>
	<i>nem jelentősek</i>	<i>jelentősek</i>
	<i>helyi erőforrások és képességek</i>	

Forrás: Bartlett-Ghoshal, 1989., p.106.

A *stratégiai vezető* csoportba tartozó érdekeltségek piacai is, valamint erőforrásai, képességei és lehetőségei egyaránt fontosak a vállalat egésze szempontjából. Az érdekeltségtől itt az váratik el, hogy kreativitás révén járuljon hozzá a többi érdekeltség számára átadható, ill. megosztható erőforrások és képességek generálásához. Ennek magyar példája lehet a Tungsram Rt. privatizációja, amely nyomán a General Electric a Tungsramot az európai fényforrás-gyártásának meghatározó érdekeltségévé tette.

A *hozzájáruló* nevű csoportba tartozó érdekeltségek olyan piacokon működnek, amelyek az implementerekhez hasonlóan stratégiai szempontból nem fontosak a vállalat egésze számára, azonban az érdekeltség valamilyen olyan erőforrások, vállalati képességek vagy lehetőségek megszerzését teszi lehetővé, amelyek a globális vállalat más érdekeltségeinél is felhasználásra kerülhetnek. Ezeknél az érdekeltségeknél az erőforrások, a képességek, ill. a lehetőségek kihasználása érdekében a kreativitás kap prioritást. Magyar vállalatok esetében ilyen lehetett a kelet-európai piacokon bevezetett márkanévek, a piaci kapcsolatok és a helyismeret.

Az *implementer*: a globális vállalat egésze szempontjából a piacok nem tekinthetők stratégiai fontosságúnak a vállalat egésze szempontjából annak nagysága miatt, és ez igaz az érdekeltség által megszerezhető erőforrásokra és vállalati képességekre is.

Leggyakrabban a fejlődő országokban és a kis európai országokban működő érdekeltségeket sorolták ide. Az érdekeltségek általában nem jutnak hozzá a vállalat egésze szempontjából meghatározó információkhoz, és nincs sem áttekintésük sem kontrolljuk a vállalat egésze szempontjából kritikus erőforrások felett, szerepük az, hogy a vállalat egészének a hozzáadott érték - árbevétel és nyereség - "szállítói" legyenek, és hogy ezáltal a vállalat stratégiai és innovációs folyamatainak elősegítésére erőforrásokat generáljanak. A legfontosabb elvárás velük szemben a hatékonyság, gyakran korlátolt felelősségű társasági formában működnek.

A multinacionális cégek magyar piacon működő érdekeltségeinek többsége vélhetően az implementerek csoportjába tartozik. Bayer-Czakó (1999) 19, a Figyelő Top200 listáján szereplő hazai feldolgozóipari érdekeltségét vizsgálta. A 19 vállalat 1997. évi exportja a teljes magyar export 25,3 %-át adta, és a hazai alkalmazottak 1,2 %-át foglalkoztatta. Az anyavállalatok globális vállalatok, érdekeltségeik 15 esetben kft. formában működnek. A helyi vezetők nagy többsége kizárólag operatív jellegű feladatokat lát el, azaz legfontosabb feladatuk az, hogy a vállalat egésze szempontjából a hozzáadott értéket növeljék. A magyar érdekeltségek árbevétele az anyavállalat árbevételének átlagosan 0,7 %-át adta, a minimális érték 0,17 %, a maximális érték 4,68 %. Hipotézisünk, hogy a külföldi gyógyszergyárak magyarországi érdekeltségei is az implementer csoportba tartoznak.

Az implementer csoportokba tartozó vállalatoknál az operatív vezetés fő feladata, hogy az anyavállalat hozzáadott értékének növelése szempontjából vigye sikerre az érdekeltséget. Számos lényeges kérdés, mint pl. az értékesítési, a stratégiai irányelvek, a reklámstratégia központilag meghatározottak. Az igénybe vehető adótanácsadókat és a könyvelési tanácsadókat is az érdekeltség központja jelöli ki. A központ által meghatározott, és az egész világhálózatra nézve standardizált feltételrendszer között a lokális menedzsment csak a helyi piaci sajátosságokra, konkurenciaviszonyokra tud koncentrálni. A globális nagyvállalatok szempontjából a nagyfokú központosítás és standardizálás nyújt garanciát arra, hogy mindenütt azonos értékrend érvényesüljön. Különösen nagy súlyt helyeznek arra, hogy a részvényesek számára készülő havi (negyedéves) jelentések is egységes felépítésűek legyenek, és hogy megbízhatóságukat gondosan ellenőrzött adatbázis garantálja. A lokális vezetés sikeressége tehát az operatív eredményességen múlik.

6.1.3 Globalizáció a gyógyszeriparban

Ebben az alfejezetben két témakört járunk körül. Egyrészt a globális iparág vezető vállalatait és a régió nagyvállalatait mutatjuk be röviden, másrészt pedig arra adunk választ, hogy a magyar gyógyszeriparban az 1990-es évek folyamán milyen, a globalizációra utaló folyamatok játszódtak le.

6.1.3.1. A globális vállalatok

Rá kell mutatni arra, hogy a világ legnagyobb gyógyszeripari vállalati értékük alapján is előkelő helyet foglalnak el a világ legértékesebb vállalatai között. A Business Week Global 1000 listájában az első száz legértékesebb vállalat között 12 vállalat, zömmel amerikai gyógyszeripari vállalat szerepel. Ezen vállalatok árbevételét, nyereségét és jövedelmezőségüket az alábbi táblázat foglalja magában.⁵

6.1.5. táblázat A Business Week Global 1000 listáján az első 100 között szereplő legértékesebb gyógyszeripari vállalatok, mUSD ill. %

vállalat	ország	váll.értéke 1998.	árbevétel, 1997.	nyereség, 1997	árbevétel arányos nyereség, 1997.	váll.értéke 1999.	árbevétel, 1998	nyereség, 1998	árbevétel arányos nyereség, 1998
Merck Co.	USA	139845	23637	4614	19,5%	159797	26898	5248	19,5%
Pfizer	USA	133026	12504	2213	17,7%	138370	13544	2627	19,4%
Bristol-Myers Squibb	USA	110791	78508	6093	7,8%	136526	18284	3636	19,9%
Johnson and Johnson	USA	92866	22629	3303	14,6%	124635	23657	3059	12,9%
Rosch Holding	Svájc	98901	12692	2893	22,8%	103719	16164	1879	11,6%
Novartis	Svájc	116174	21088	3524	16,7%	101626	20437	3415	16,7%
Glaxo- Wellcome	Anglia	96070	13013	3017	23,2%	101535	12799	2867	22,4%
Eli Lilly	USA	67968	8518	-385	-4,5%	78671	9237	2096	22,7%
American Home Products	USA	63415	14196	2043	14,4%	75950	13463	2384	17,7%
Smith Kline Beecham	Anglia	60888	12711	1760	13,8%	72922	12957	1791	13,8%
Abbott Labs.	USA	57257	11883	2094	17,6%	68703	12478	2333	18,7%
Schering- Plough	USA	61353	6778	1444	21,3%	66346	8077	1756	21,7%

Forrás: Business Week, 1998. július és 1999. július

Mint a fenti táblázatból kiderül, az első 100 legértékesebb vállalat között 8 Egyesült Államokbeli vállalat, két svájci és két angol vállalat szerepel. A vállalatok piaci értéke 60-160 mrd USD között mozgott 1999-ben. Árbevételük 8-27 mrd USD között szóródott. Az árbevétel arányos nyereséget tekintve az 1998-ra vonatkozó adatok azt mutatják, hogy az 13-23% között mozgott. A világ gyógyszeriparában úgy tűnik, az amerikai vállalatok meghatározók. Ez is, és az amerikai vállalatok kutathatósága – a legnagyobb szereplők tőzsdei szereplők, ami jelentős publicitást követel meg – indokolja, hogy a kutatásokban gyakran szerepelnek amerikai gyógyszeripari vállalatok.

⁵ A táblázat kapcsán egy módszertani megjegyzés: a gyógyszeripari besorolás a vállalat fő profilján alapul, azonban néhány vállalat esetében közismert, hogy más iparágban is jelen van (pl. Johnson and Johnson), ami miatt mélyebb elemzésre az ilyen táblázatok nem használhatók. Ez a probléma a globális vállalatok profil meghatározásának nehézségeivel is összefügg. Alkalmas a táblázat arra, hogy a legnagyobb szereplőkről áttekintést nyújtson és a nagyságrendeket érzékeltesse.

Így a gyógyszeripari vállalatok globális stratégiáinak ismertetésekor is erre vonatkozó kutatásokra támaszkodom.

Elsőként azt nézzük meg, hogy milyen stratégiai csoportok azonosíthatók a világ élvonalát, és a globális gyógyszeripar egészét befolyásoló amerikai vállalatok között. Bogner–Thomas (1996) az amerikai gyógyszeripari vállalatokat 1969-1988. között vizsgálta. A vizsgált időszakot négy periódusra osztották, az Egyesült Államok gyógyszeriparát jelentősen érintő események éveit alapján, és az alábbi táblázatban szereplő stratégiai csoportokat azonosították. A felsorolt példák vagy a Business Week listáján szereplő cégek, vagy pedig olyan vállalatok, amelyek a magyar gyógyszeriparban is meghatározó szereplők (pl. ICN az Alkaloida privatizációja kapcsán), esetleg mindkettő (Ciba Geigy, amely vállalat a Sandozzal történt 1987-es egyesülés óta Novartis néven folytatja tevékenységét).

A 6.1.7. táblázat kapcsán az 1985 után azonosított stratégiai csoportokról szöveges részletesebben. E szerint a stratégiai csoportok további három típusba sorolhatók. A kutatás-orientált vállalatok csoportjára, a generikum-gyártókra, a kutatást nem folytatókra, és az egyetemű diagnosztikumokra szakosodottakra.

A táblázatból kiderül, hogy a 80-as évek közepén a ma globális vállalatoknak tekintett cégek a kutató vállalatok (szűk fókuszú vagy széles fókuszú) stratégiai csoportjába tartoztak. Az Abbott Labs jelent ebből a kivételt, amelyik a szerzők szerint külön stratégiai csoportot alkot. A generikum gyártók között a Zenith az 1970-es évek óta a stratégiai csoportba tartozik. A magyar privatizációban is érintett, és a régióban is jelenlévő ICN-t a kutatás nélküli vállalatok csoportjába sorolták.

E stratégiai csoportok a magyar gyógyszeripari vállalatok szempontjából nézve arra hívják fel a figyelmet, hogy bár a magyar vállalatok nagyságrendekkel kisebb méretűek ugyan, de alapvetően választaniuk kell. A méretnagyságuk miatt a szűk fókuszú kutatás-orientáció, a generikum-gyártás és a kutatás nélküli működés jöhet szóba.

Schön (1999) a gyógyszeripari vállalatok gyógyszer-árbevétele alapján közölte a 10 legnagyobb vállalat rangsorát, kiszámítva világpiaci részesedésüket és a K+F-re fordított kiadásait. Megjegyezzük, hogy az alábbi táblázat és a Business Week által közölt adatok eltérnek egymástól. Ennek az lehet az oka, hogy Schön (1999) kizárólag a gyógyszer értékesítéséből származó árbevételt vette alapul, ami különösen a Johnson and Johnson példáján szembevetendő: a Business Week által közölt 22,6 mrd USD árbevételből 8,6 mrd USD származik Schön kimutatása szerint gyógyszerértékesítésből.

Érdemes megfigyelni, hogy a világ 10 legnagyobb gyártójának piaci részesedése összesen 35,7%-ot tett ki a 300 mrd USD-re becsült világpiacból. Ha vetünk egy pillantást a K+F-kiadásokra, akkor az látszik, hogy a legnagyobb gyárak jellemzően árbevételük több mint 10%-át költik K+F-re, a táblázatban szereplő vállalatoknál az átlag 14 %.

A gyógyszeripar sajátossága, hogy a nemzetközi piac igen fragmentált az árbevétel alapján számítva: a világpiac 10 legnagyobb gyártója mindössze a piac közel 36 %-át mondhatja magáénak, ami jelentősen visszavezethető a gyógyszerek sokféleségére. E mellett megfigyelhető az is, hogy a gyógyszergyárak igen magas piaci részesedéssel rendelkeznek egy-egy terápiás területen. Az originális termékek piacán ez a részesedés 100% is lehet. Ez a piacra vitt originális készítményeknek köszönhető, ami a szabadalmi oltalom ideje alatt monopolhelyzetet biztosít a.

6.1.6. táblázat A világ vezető gyógyszergyárainak árbevétele 1997

Sorszám	Vállalat	Ország	Árbevétel mrd. USD	Piaci része- sedés, %	K+F ráford. MUSD	Árbevétel %-ában
1.	Merck	USA	11,3	4,6	1684	11,9
2.	Glaxo Wellcome	Nagy-Britannia	10,9	4,5	1882	14,4
3.	Novartis	Svájc	10,5	4,3	1813	18,6
4.	Bristol-Myers Squibb	USA	9,0	3,7	1200	12,1
5.	Johnson&Johnson	USA	8,6	3,5	1285	16,7
6.	Pfizer	USA	8,3	3,4	1710	6,0
7.	American Home	USA	8,1	3,3	1246	16,0
8.	SmithKline Beecham	Nagy-Britannia	7,2	3,0	Na.	na.
9.	Hoechst	Németország	6,9	2,8	1374	17,0
10.	Eli Lilly	USA	6,3	2,6	1382	16,2

Forrás: Schön, 1999 alapján

A fenti adatokból arra lehet következtetni, hogy a globális vállalatok valóban kutatásra és az originális készítményekre összpontosítanak. Az alábbiakban röviden összefoglalom, hogy milyen tényezők határozzák meg ezen vállalatok iparágának fejlődését. A gyógyszeriparra ható legfontosabb tényezőket Wilson-Henry (1995) alapján tekintem át, akik az iparágak radikális átalakulásával foglalkozó kötetben (Want, 1995) foglalták össze az iparág alakulására ható legfontosabb tényezőket.

Wilson-Henry (1995) két nagy csoportra osztja a gyógyszeripart, a kutatás alapú és a generikumokat gyártók vállalatok csoportjára. Ez a felosztás kevésbé differenciált, mint Bogner-Thomas (1996) felosztása, de logikájában ugyanazt a megközelítést követi. A kutatás orientált gyógyszeripari vállalatok szorosan együttműködnek biotechnológiai kutató vállalatokkal, egyetemi és más kutatási intézményekkel, valamint egyéb technológiai vállalatokkal. A generikumokat gyártó vállalatok elsődleges feladata, hogy a lejárt szabadalmú termékek olcsó másolatait gyártsák, és piacra vigyék. A generikumokat gyártó vállalatok kapcsán kiemelik, hogy ezek a vállalatok nem fejlesztenek ki új gyógyszereket, és kutatásokat sem folytatnak gyártott termékeik hatásának vizsgálatára (pp.232-234). A kutatás orientált gyógyszeripari vállalatok ezzel szemben nem csak alapkutatásra épülő új gyógyszerek kifejlesztésével foglalkoznak, hanem a betegek életminőségének javítására irányuló kutatásokat is végeznek az által, hogy a különböző eljárásokhoz igazodó dózisok meghatározásával is foglalkoznak. Ezek a vállalatok általában nagy, globális vállalatok. Itt rá kell mutatni arra, hogy a generikumokat gyártók kutatására vonatkozó sommás ítélet nem állja meg a helyét. Az

alapkutatás valóban nem jellemző e vállalatokra, azonban a fejlesztés, a termékfejlesztés igen. Az ismert hatóanyag újraformulázása, a vivő anyagok alkalmazásai, az ily módon előállott új változatú gyógyszer hatásainak vizsgálata ugyanis termékfejlesztési feladatokkal ró a generikumgyártókra. Ez a magyar gyógyszeripari vállalatok szempontjából is érdekes, ugyanis a generikum-gyártás is igényel kutatást, mégpedig a termékfejlesztéshez kapcsolódóan.

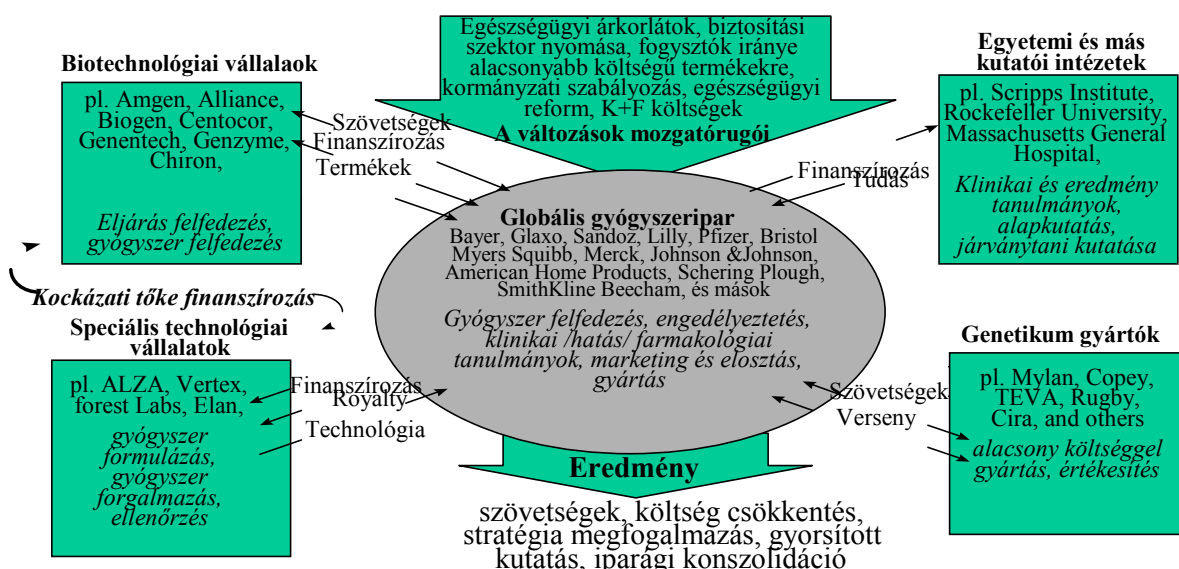
6.1.7. táblázat Stratégiai csoportok az USA gyógyszerpiacán

Időszak	Stratégiai csoportok és példák				
-1969	Közepes vállalatok minimális kutatással ICN, Marion Labs, Zenith	Közepes vállalatok kutatással Bristol-Myers, Eli Lilly, Johnson and Johnson, Schering-Plough, Squibb	Széles profilú organikus-kémiai fókusz Hoffmann-LaRoche, Merck, Smith Kline and French	Korai diverzifikáló Pfizer	
1970-1977.	Közepes vállalatok minimális kutatással Bristol-Myers, ICN, Johnson and Johnson, Shering-Plough	Tradicionális antibiotikum gyártók Abbott, Ely Lilly, Squibb	Széles profilú organikus-kémiai fókusz Ciba-Geigy, Hoffmann-LaRoche, Merck, Pfizer, Smith Kline and French	Generikum típusú cégek Marion Labs, Zenith	
1978-1980	Közepes vállalatok minimális kutatással Glaxo, Johnson and Johnson, Shering-Plough	Tradicionális antibiotikum gyártók Beecham, Bristol-Myers, Eli Lilly, Pfizer, Squibb, Smith Kline and French	Széles profilú organikus-kémiai fókusz Ciba-Geigy, Hoechst, Hoffmann-LaRoche, Merck	Generikum típusú cégek ICN, Marion Labs, Zenith	Erős szabadalmaztatók Abbott Labs
1981-1984	Kutatás nélküli vállalatok ICN, Marion Labs	Közepes mérethez igazodó kutatás Bristol-Myers, Glaxo, Johnson and Johnson, Schering-Plough, Smith Kline and French	Nagy mérethez igazodó kutatás Beecham, Ciba-Geigy, Ely Lilly, Hoechst, Hoffman-La Roch, Merck, Pfizer, Squibb	Generikum gyártók Zenith	Diagnosztizálásra összpontosító Abbott Labs
1985-	Kutatás nélküli cégek ICN, Marion Labs	Szűk fókuszú kutató cégek Glaxo, Johnson and Johnson	Széles fókuszú kutató cégek Bristol-Myers Beecham, Ciba-Geigy, Ely Lilly, Hoechst, Hoffman-La Roch, Merck, Pfizer, Squibb	Generikum gyártók Zenith	Diagnosztizálásra összpontosító Abbott Labs

Forrás: Bogner-Thomas, 1996, p.142-143.

A gyógyszeriparban zajló változások legfontosabb tényezői a következők: a kutatás-fejlesztés magas költségei, a költségszint csökkentésére vonatkozó nyomás, és a nemzeti kormányzatok. Az egyes tényezők hatását a 6.1.5. ábra szemlélteti.

6.1.5. ábra A kutatás-orientált gyógyszeripari vállalatok működésére ható tényezők



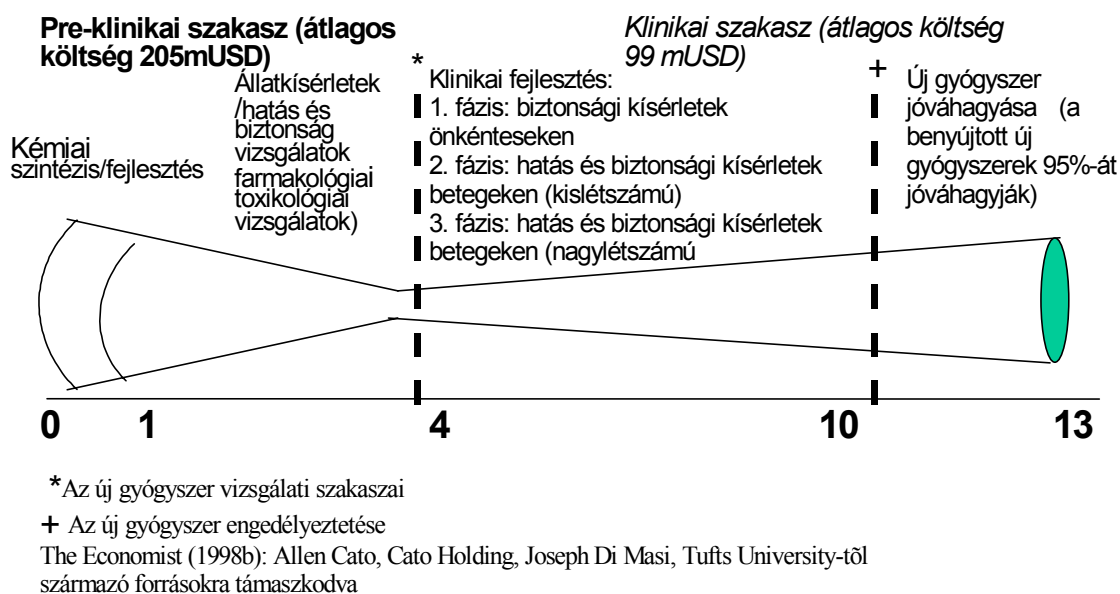
Forrás: Wilson-Henry (1995), p.233.

A gyógyszeriparban egy új gyógyszer kifejlesztésének K+F költségeit 350 m USD-re becsülték a szerzők. A The Economist (1998b) 304 m USD-re becsülte ezt az összeget. A különböző források általában 300-400 m USD közötti értéket adnak meg az új gyógyszer K+F költségeinek becslésekor. A The Economist (1998) alábbi ábrája a gyógyszerfejlesztés folyamatát szakaszokra osztja, és az egyes szakaszokhoz éveket rendel. A termékfejlesztés időigényét tekintve rá kell arra is mutatni, hogy a gyógyszeripari termékek életciklusa igen hosszú, ami a termékmix kialakításában sajátos feladatokat vet fel. A The Economist-éval megegyező időszakot említ Wilson-Henry (1995), és rámutatnak arra is, hogy az USA-ban évente egy szabadalmaztatott összetevőre (molekulára) 5000 sikertelen molekula jut. A termékfejlesztés érdekében a kutatás-orientált vállalatok igyekeznek együttműködni egyetemi és tudományos intézetekkel, biotechnológiai vállalatokkal és speciális technológiai vállalatokkal. Az egyetemi és tudományos szférával történő együttműködésben a gyógyszeripar forrásokkal támogatja az intézményeket klinikai és hatásvizsgálatok és alapkutatások végzésében. A speciális technológiai vállalatok a gyógyszergyártási folyamat egyes szakaszainak fejlesztésére szakosodtak.

A K+F kapcsán szólunk a biotechnológiai vállalatok térnyeréséről. Az 1970-es évektől mindinkább az ún. biotechnológiákra alapozott K+F hódít a korábbi kémiai kutatások dominanciájával szemben, amely azonban sokkal költségesebb. A K+F-költségek

jelentős megnövekedését több elemzés ennek a változásnak tudja be. Ezek a vállalatok az eljárások és a gyógyszerek felfedezésében játszanak fontos szerepet a gyógyszeriparban. A jelentős költségek és magas kockázati tényezők miatt ezen a területen kockázati tőkére is támaszkodó vállalatok vannak jelen, amelyekkel a nagy gyógyszeripari vállalatok a fejlesztés eredménnyel kecsegtető fázisában együttműködnek. E csoporthoz sorolják a génsebészeti eljárásra szakosodott vállalatokat, amelyek az Egyesült Államokban az információs technológia mellett a legjelentősebb kockázati tőke igényű vállalatok (The Economist, 1998b).

6.1.6. ábra A új gyógyszerfejlesztés folyamata és költségei



Megjegyzés: az ábrán szereplő számok az éveket jelölik.

A költségcsökkentésre irányuló nyomás több, a gyógyszeripar által érintett külső szereplőtől is ered. A legfontosabbak a nemzeti kormányzatok, a biztosítók, és a fogyasztók. Azzal párhuzamosan, hogy az egészségügyi kiadások GDP-ben kifejezett aránya folyamatosan növekszik, jelentős nyomás nehezedik az egészségügy szereplőire a költségek csökkentésére. A szerzők szerint a gyógyszergyártók a leggyakoribb célpontjai ennek a folyamatnak. A gyógyszergyártók vonatkozásában a költségcsökkentésre vonatkozó nyomás a generikus termékek expanzióját hozta magával. Megjegyezzük, hogy a generikus termékek térhódítása annak is köszönhető, hogy az 1980-as évekre a népbetegségek alap gyógyszereinek hatóanyagai felfedezésre kerültek, szabadalmaik lejártak vagy lejáróban vannak. Megfigyelhető jelenség, hogy a készítmények DOT-napokban mért (Dose-on-treatment) mutatója csökken, ami arra utal, hogy a hatóanyagok gyógyszer-formulációi hatásosabbá válnak, részben az e téren folytatott fejlesztés következtében.

A nemzeti kormányok szerepe a gyógyszeripar egészében meghatározó, és épp annyira globalizációt növelő, mint csökkentő tényező. A nemzeti kormányzatok saját piacaik szabályozzák a gyógyszerek kereskedelmét, szabályozó eszközeik közül a

forgalombahozatalt, a szoros árellenőrzést és a támogatásokat élvező gyógyszerlistákat emelik ki a szerzők. A támogatást élvező gyógyszerlista fejlett társadalombiztosítással rendelkező országok esetében általában meghatározó a piaci sikert illetően, az originális készítmények esetében különösen fontos a gyógyszeripari vállalatok számára.

A fenti tényezők vezettek el oda, hogy a nemzetközi gyógyszeripar a 90-es években konszolidálódott. Részben az iparágon belüli vállalatátvételekkel és összeolvadásokkal, amelyek egy része horizontális, iparágon belüli, más része vertikális integrációt (pl. az értékesítés felé történt elmozdulást) tükrözött.

6.1.3.2. Az EU és a gyógyszeripar

Az Európai Unió 1998 novemberében adott ki egy Bizottsági dokumentumot a gyógyszertermékek egységes piacáról (EU (1998) (Com98)588 final). Ennek előzményét az 1994. évi dokumentum (COM(98)718) jelenti, amelyben az egyik legfontosabb aggodalom az EU gyógyszeriparának globális versenyképesség-csökkenése. Az időközben eltelt időben az egyik legfontosabb feladat az egységes belső piac, valamint a stabil és kiszámítható környezet megteremtése volt. A kiszámítható környezet a betegek egészségének védelmét, a gyors piacrajutást és a terápiás innovációt volt hivatott támogatni. Az Európai Unióban a gyógyszeriparra vonatkozó elvek és szabályok megfogalmazásában a belső piac megteremtése és a K+F-tevékenység ösztönzése hivatott a gyógyszeripari vállalatok versenyképességének javítására, főként az amerikai vállalatokkal szemben.

A gyógyszeripari termékek piaca az EU egyik nemzeti szinten legfragmentáltabb piaca. Az egységes belső piac eredmények első áttekintésére 1996 júliusában került sor (lásd EU (1996)). E szerint az EU egységes belső piacának megteremtésére több lépés is történt. Az egyik terület az árak kérdése, ahol a legfontosabb elvárás az árképzés átláthatóságának biztosítása (89/105/EEC). Ezen a területen viszonylag szerény eredményeket sikerült elérni, tekintettel arra, hogy ez a terület a tagországok költségvetési politikájának része (lásd a 6.8. táblázatot a nemzeti kormányzatok árszabályozási eszközeiről). A gyógyszerek racionális felhasználásáról szóló 1992. évi direktívák (92/26/EEC, 92/27/EEC, 92/25/EEC) a gyógyszerek osztályozására (vényköteles és vénynélküli gyógyszerek), a gyógyszerek reklámozására, a betegek tájékoztatására és a gyógyszer-nagykereskedelemre vonatkoztak. A gyógyszerekkel kapcsolatos szellemi jogokra vonatkozó előírások összesen 20 évben határozták meg a szabadalmi védettség idejét. Ez kedvezően érintette a kutatás orientált gyártókat, hátrányosan a generikumok gyártóit. A legkevesebb előrelépés a horizontális eszközök alkalmazásában történt, pl. a termékfelelősség, a védjegyek, a közbeszerzés és a versenyszabályozás terén.

Az EU gyógyszeriparában a belső piac megteremtése érdekében tett lépések a következő területeken hoztak eredményeket. Nőtt a tagországok közötti kereskedelem. Az iparágban jelentős volt a működőtőke-befektetés, elsősorban az USA-vállalatok részéről, különösen Anglia és Franciaország volt a befektetések célpontja. Az iparágban

működő vállalatok száma nem változott, azonban nőtt a méretük. A gyógyszeriparban jelentősen nőtt a termelékenység. Az eredményekhez tartozik, az 1995-ben felállított Európai Gyógyszer Értékelő Ügynökség (European Medicines Evaluation Agency) felállítása, és az, hogy az EU-tagállamok kölcsönösen elismerik egymás engedélyeztetési rendszerét. Az EU egységes piacának megteremtését szolgálják a Frankfurti Kerek Asztal (Frankfurt Round Tables) megbeszélések, amelyeken a tagországok képviselői gyógyszeriparuk érdekelt feleivel vannak jelen.

A belső piac megteremtésével összhangban az EU-dokumentumok a szubszidiaritás elvét hangsúlyozzák. Ennek oka, hogy a gyógyszeripar szoros kapcsolatban áll az adott ország társadalombiztosítási rendszerével, amely az állampolgárok egészséghez való jogát hivatott érvényre juttatni, és összefügg az adott nemzetgazdaság teherviselő képességével. Ebből következően az egységesítést szolgáló elvek mellett a legfontosabb követelmény az átláthatóság elvének érvényesítése. Ennek indoka, hogy „a tagországok kizárólagos felelőséggel tartoznak országuk egészségügyéért. Az egészség biztosítását és finanszírozását a társadalmi szolidaritás egyik kulcsának tekintik, és nekik kell betartaniuk a költségvetési célokat különösen az Európai Monetáris Unió érdekében.” (EU (1998), p.4) Az egységes piacra vonatkozó dokumentumok szerint kiemelkedő szempont, hogy a csatlakozni kívánó országok úgy legyenek képesek az egységes EU-elvek alkalmazására, hogy az ne ütközzön a nemzeti egészségügyi ellátásukkal.

A 90-es évek végén három lépést tartanak továbbra is kiemelkedőnek a gyógyszeripar vonatkozásában. Az egységes belső piac megteremtésének befejezését, az EU vonzerejének növelése a K+F terén, és a fogyasztók választásainak támogatását a megfelelő minőségű, biztonságú és hatású, elérhető költségű gyógyszerek között. A gyógyszeripar kapcsán különösen ez utóbbi területen adnak jelentős esélyt az Internet alkalmazhatóságának.

A fentiek után röviden az **EU gyógyszeriparáról**. Az EU gyógyszeripara adja a világtermelés 40 %-át, közel 490 ezer főt foglalkoztat, köztük 71 ezer embert a kutatás-fejlesztésben. Az EU gyógyszeripara pozitív kereskedelmi mérleget mutat. Az aggodalmaknak az ad alapot, hogy az EU importjának növekedési üteme nagyobb, mint az export növekedési üteme, ami alól csak 1997 volt kivétel az alábbi táblázat adatai szerint.

6.1.9. táblázat Az EU gyógyszertermék exportjának és importjának alakulása, 1995-1998

	1995	1996	1997	1998
Export, mEcu/Euro	16.937	18.107	23.205	26.751
előző évhez képest változás, %	+9,1	+6,9	+28,2	+15,3
Import, értéke, m Ecu/Euro	8.309	9.590	10.799	12.611
előző évhez képest változás, %	+12,0	+15,4	+12,6	+16,8
Kereskedelmi egyenleg, m Ecu/Euro	8.628	8.517	12.406	14.140

Forrás: Eurostat (1999) External and intra-European Union Trade Monthly Statistics, 12.

6.1.8. sz. táblázat A kormányzati árszabályozás eszközei az EU országokban és Svájcban

	Anglia	Auszt- ria	Belgi- um	Dánia	Finnor- szág	Francia- ország	Görög- ország	Hollan- dia	Irór- szág	Német- ország	Olasz- ország	Portu- gália	Spanyol- ország	Svájc	Svédország
Etikai gyógyszerek árszabályozása	N	I	I	N	N	I	I	N	I	N	I	I	I	N	N
OTC termékek árszabályozása	N	I	I	N	N	N	I	N	N	N	N	N	N	N	N
Kötelező gyógyszerészeti és gazdasági adatszolgáltatás	N	N	N	N	N	N	N	N	N	N	N	N	N	N	I
Nyeresség szabályozás	I	N	N	N	N	N	I	N	N	N	N	N	I	N	N
Eladásösztönzési költségek szabályozása	I	N	N	N	N	I	N	N	N	N	N	N	I	N	N
Referencia alapú árképzés	N	N	N	I	N	N	N	I	I	I	N	I	N	I	I
Alaplista	N	I	I	I	I	I	I	I	I	N	I	I	I	I	I
Negatív lista	I	N	N	N	N	I	N	I	N	I	I	N	I	N	I
Kockázat megosztás	N	N	N	N	N	I	N	N	N	N	N	N	I	N	I
Megosztott (magán és állami) finanszírozás	I	I	I	I	I	I	I	N	I	I	I	I	I	I	I
Orvosok gyógyszerrendelési kerete	I	N	N	N	N	N	N	N	I	I	N	N	I	N	N
Generikus helyettesítés	N	N	N	I	I	N	N	I	N	N	N	N	N	N	N

Megjegyzés: I - az adott szabályozási gyakorlat megtalálható, N - a szabályozást gyakorlatot nem alkalmazzák.

A gyógyszeripar kereskedelmi partnerországai a szintén fejlett gyógyszeriparral rendelkező országok közül kerülnek ki, mint az Egyesült Államok vagy a nem EU-tag Svájc, azaz az intra-indusztriális kereskedelem magas. A közép-kelet-európai régió szerepe az EU exportjában meghatározó, az EU-export közel 9%-a irányul a térségbe. Az importot tekintve korántsem ez a helyzet. Az 1,6%-os részesedés arra utal, hogy a régióból az EU-ba irányuló gyógyszerek az EU szempontjából értékben nem jelentősek. A magas export és alacsony import viszont azt eredményezi, hogy a régióban az EU jelentős kereskedelmi többletet realizál.

6.1.10. táblázat Az EU legnagyobb gyógyszer-kereskedelmi partnerei, 1998

Ország	Export, mEcu/Euro	Gyógyszer exp. %-ában	Import, mEcu/Euro	Gyógyszer import %-ában	Egyenleg
Egyesült Államok	7054	26,4	5507	43,7	+1547
Svájc	3002	11,2	4613	36,6	-1611
CEEC	2367	8,8	198	1,6	+2169
Japán	1543	5,8	670	5,3	+873

Forrás: Eurostat (1999) *External and intra-European Union Trade Monthly Statistics*, 12., CEEC – Countries of Central and Eastern Europe

Az EU gyógyszeriparának egyik legnagyobb kihívása a gyógyszeripari kutatás-fejlesztések területe. 1983-1992 között a K+F-re fordított kiadások 50%-kal nőttek, 1997-ben 10 m ECU-t fordítottak kutatás-fejlesztésre. Az európai részesedés az új termékek kifejlesztésében 1997-ben 19% volt, szemben a 30 évvel korábbi 65%-kal. Az új hatóanyagok felfedezésében az USA 76%-kal, Japán 14%-kal előzte meg a 10%-os részesedésű EU-t 1995-ben (EU 1996 és EU1998).

Az EU iparága kétszintűvé vált, a kevés kutatás-orientált nagyvállalat és a több, kisebb vállalatok csoportjára. A kutatás-orientált vállalatok között megfigyelhető volt, hogy tevékenységüket a generikus termékek gyártása és a gyógytermékek irányába diverzifikálták a 90-es évek folyamán. A generikumokat gyártó vállalatok között összességében jelentősen nőtt a verseny. A nagykereskedők között koncentrációs folyamat volt megfigyelhető. Az EU gyógyszeriparába tartoznak olyan globális nagyvállalatok, mint az angol Glaxo-Wellcome vagy a Bristol-Myers Squibb, vagy a legértékesebb Business Week első száz vállalata között nem szereplő Bayern AG.

6.1.3.3. A régióbeli gyógyszeripari vállalatok és a magyar gyógyszeripar

A régióbeli gyógyszeripari vállalatokra vonatkozóan jóval kevesebb információ áll rendelkezésre, mint akár az EU akár a világ meghatározó gyógyszeripari vállalataira. Az EU-adatokból kiderült, hogy a régió országai az EU exportja szempontjából sokkal meghatározóbbak, mint az import vonatkozásában. Az 1998-ra vonatkozó 1,6%-os adat arra utal, hogy a régió elsődleges kereskedelmi célpontja nem az EU.

6.1.11. táblázat A volt szocialista országok legnagyobb gyógyszeripari vállalatai, m USD, 1996-97.

Cég	Ország	Teljes értékesítés		Gyógyszerértékesítés		Nettó nyereség	
		1997	1996	1997	1996	1997	1996
Pliva	Horvátország	465	418	221	316	99	84
ICN	egész térség	433	n.a.	355	n.a.	70	n.a.
Lek	Szlovénia	328	281	295	227	23	21
Krka	Szlovénia	323	311	270	245	32	23
Richter Gedeon	Magyarország	279	247	279	247	99	76
Chinoin	Magyarország	198	149	164	121	47	39
Bryntsalov/ Ferane	Oroszország	179	340	179	93	n.a.	n.a.
Leciva	Csehország	176	164	176	164	15	10
Slovakofarma	Szlovákia	159	148	159	148	12	17
Egis	Magyarország	156	165	156	165	34	38

Forrás: Schön, 1999.

A fenti táblázat a volt szocialista országok 10 legnagyobb vállalatára vonatkozóan tartalmaz adatokat. Az 1996-ra és 1997-re vonatkozó adatok m USD-ban szerepelnek. A listában a három hazai gyógyszeripari vállalat szerepel: a Richter, a Chinoin és az Egis. A nagyságrendek érzékelése szempontjából megjegyezzük, hogy a régió 10 legnagyobb vállalatának gyógyszer árbevétele 2,2 mrd USD volt, ami nem tette ki a világ értékesítésének egy %-át, az EU-régióba irányuló exportjának feleltethető meg nagyságrendileg, s a régió 10 vállalatának együttes árbevétele sem lenne elegendő, hogy az első 10 legnagyobb globális gyógyszeripari vállalat közé kerüljenek. E mellett azonban meg kell jegyezni, hogy ezek a vállalatok, így a listában szereplő három hazai vállalat is, meghatározók saját nemzetgazdaságukban.

Nemzetközi összehasonlításban Magyarország jelentős hazai gyógyszergyártási hagyományokkal rendelkezik. Ennek oka egyrészt a hazai gyógyszeripar korai, a nemzetközi tendenciáknak megfelelő fejlődésének indulásával, másrészt pedig a KGST időszakban betöltött szerepükkel magyarázható. A legnagyobb magyar gyógyszeripari vállalatok, a Chinoin, az Egis és a Richter a régió meghatározó vállalatai közé tartoznak.

Ha megnézzük az alábbi táblázatban az árbevétel arányos nyereségre vonatkozó adatokat (teljes értékesítési árbevétel/nettó nyereség), akkor az derül ki, hogy a magyar vállalatok árbevétel arányos nyeresége a legmagasabb a régióban, és messze magasabb, mint az átlag. Ezek a mutatók arra utalnak, hogy a hazai gyógyszeripari vállalatok eredményességükben a régió élvonalát alkotják. Az árbevétel arányos nyereséghányadokat összevetve a Business Week adatai alapján számított értékekkel, az derül ki, hogy ezek az értékek az ottani értékek legmagasabb értékeit is felülmúlják. Az ottani árbevételarányos nyereségek 1997-ben, leszámítva az Eli Lilly veszteséges működését, 7,8-23,2% között mozogtak. A régió vállalatainak adata 7,0-35,0% közötti értéket vettek fel. Ez arra utal, hogy a régió vállalatai e fajlagos mutató alapján hasonlóan teljesítenek, mint a globális nagyvállalatok.

6. 1.11. táblázat A régió vállalatainak eredményessége

Vállalat	Teljes értékesítés		Nettó nyereség		Árbevétel arányos nyereség	
	1997	1996	1997	1996	1997	1996
ICN	433	n.a.	70	n.a.	16,2%	na
Lek	328	281	23	21	7,0%	7,5%
Richter Gedeon	279	247	99	76	35,5%	30,8%
Krka	323	311	32	23	9,9%	7,4%
Pliva	465	418	99	84	21,3%	20,1%
Bryntsalov/Ferane	179	340	n.a.	n.a.	na	na
Leciva	176	164	15	10	8,5%	6,1%
Chinoin	198	149	47	39	23,7%	26,2%
Slovakofarma	159	148	12	17	7,5%	11,5%
Egis	156	165	34	38	21,8%	23,0%
Összesen ill. átlag	2696	2223	431	308	16,0%	13,9%

Forrás: Schön, 1999. alapján

Ha megnézzük a magyar gyógyszeripar adatait USD-ben, akkor az derül ki, hogy a gyógyszeripar termelése 1 mrd USD körül van, exportja pedig 0,5 mrd USD körül alakul. Ezek az adatok a globális gyógyszergyárak adatainak fényében jól jelzik, hogy a magyar gyógyszeripar világméreteken kicsi. A gyógyszeripar magyar gazdaságban elfoglalt pozícióját jelzi, hogy több mint 15 ezer főt foglalkoztat. E provokáló számokat azért idézem a fejezet lezárásaként, hogy rámutassak arra, hogy a világviszonylatban kis méretű iparág egy nemzetgazdaságban meghatározó lehet, pl. a munkahelyek szempontjából. A kizárólag számokkal történő értékelés a globalizáció nyomasztó voltára utal minden kis nemzetgazdaság esetében. E mellett óva int attól, hogy kizárólag valutában mért adatokkal operáljunk, elszakítva azokat a mögöttes tartalomtól. A világviszonylatban kis méret a magyar gyógyszeripari vállalatok kapcsán arra irányítja a figyelmet, hogy olyan területre kell koncentrálniuk, ahol nem a méretből fakadó előnyök a meghatározók. A stratégia nyelvén fogalmazza szegmensekre irányuló rész-stratégiák lehetnek eredményesek, a működés terén pedig adaptálni és alkalmazni kell mindazokat a gazdaságtani ismereteket, amelyeket a legnagyobb szereplők is alkalmaznak működésük hatékonyságának növelésére.

6. 1.12. táblázat A magyar gyógyszeripar és ipar termelési és export adatai USD-ban, és az alkalmazottak létszáma

Megnevezés	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
HuFt/USD	59,1	63,2	74,81	79	92,04	105,13	125,7	152,6	186,8	214,5
Gyógyszeripar bruttó termelése, mrd USD	0,87	0,98	0,93	0,72	0,78	0,8	0,81	0,84	0,93	0,93
Gyógyszeripar export, mrd USD	0,35	0,49	0,38	0,37	0,37	0,39	0,41	0,44	0,54	0,53
Gyógyszeriparban alkalmazottak létszáma, ezer fő	22,80	23,43	22,69	20,26	18,52	17,64	17,38	15,69	15,18	15,43
Ipar termelése, mrd USD	29,06	30,50	28,67	22,77	22,17	23,55	28,01	28,89	31,93	35,03
Ipari export, mrd USD	7,62	7,28	5,14	5,41	5,35	6,41	8,79	10,20	13,48	16,64
Iparban alkalmazottak létszáma, ezer fő	1356,4	1282,1	1147,6	997,07	673,44	798,25	763,58	735,42	733,52	750,90

Forrás: KSH Statisztikai és Iparstatisztikai évkönyvei alapján a KSH által közölt középárfolyamokon számított adatok.

A 6. és 6.1. fejezethez felhasznált irodalom

Árva László - Diczházi Bertalan (1998) Globalizáció és külföldi tőkeberuházások Magyarországon, Kairosz Kiadó/Növekedéskutató

Baden-Fuller, Charles W.F. - Stopford, John, M. (1991) Globalization Frustrated: The Case of White Goods, Strategic Management Journal, vol12, pp.493-507

Baron, David P (1997) Integrated Strategy, Trade Policy, and Global Competition, California Management Review, Winter, pp.145-169

Bartlett, Christopher A. - Ghoshal, Sumantra (1989) Managing Across Borders. The Transnational Solution, Harvard Business School Press, Boston, MA

Bartlett, Christopher A. - Ghoshal, Sumantra (1991) Global Strategic Management: Impact on the New Frontiers of Strategy Research, Strategic Management Journal, vol. 12, pp.5-16

Bayer József (1998) A stratégiai vezetés sajátosságai a multinacionális cégek által dominált magyarországi piacon, in Temesi J. (szerk) (1998) 50 éves a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem, Jubileumi tudományos ülészak konferenciakötet, BKE, Budapest, pp. 944-963

Bayer József, dr. (1995) Vezetési modellek - vezetési stílusok. Hatékonyságjavulás a vezetési színvonal emelésével, Vinton, Budapest

Bayer József - Czákó Erzsébet (1999) A stratégiai vezetés sajátosságai a globalizáció közepette, Vezetés-tudomány, 2. Szám, pp. 14-24.

Benson, Rodney (1995-96) Global Knowledge: How Media Effect Research. Can Aid Globalization Theorizing, Berkeley Journal of Sociology, vol. 40., pp. 61-84

Bock Gyula - Martin Hajdu György - Réz András - Tóth Ferenc (1991) Nemzetközi gazdaságtan, Aula Kiadó, Budapest

Buckley, P. J. - Casson, M. C. (1998) Models of Multinational Enterprise; Journal of International Business Studies, 29:1, 1st quarter, pp.21-44

Caves, R. E. (1982) Multinational Enterprise and Economic Analysis; Cambridge University Press

Caves, R. E. (1989) International Differences in Industrial Organization in Schmalensee, R. - Williy, R. D. (1989) Handbook of Industrial Organization, Elsevier Science Publishers B.V., vol. II, pp.

Caves, R. E. (1998) Research on International Business: Problems and Prospects; Journal of International Business Studies, 29:1, 1st quarter, pp.5-19

Chikán Attila (1997) Jelentés a magyar vállalati szféra versenyképességéről, *Versenyben a világgal* kutatási program, BKE Vállalatgazdaságtan tanszék, Budapest

Choi, Chong Ju - Golder, Peter T - Lee, Hee Soo (1996) Redefining the Global Triad, European Business Review, vol.95. no3, pp.45-49

Czakó Erzsébet (1997a) A gyógyszerügy gazdasági kérdései és a hazai helyzet jellemzői, 1990-1996., háttér tanulmány, GKI Gazdaságkutató Rt.

Czakó Erzsébet (1997b) Iparágaink versenyképessége a 90-es évek első felében. A Versenyképesség az iparágak szintjén c. projekt zárótanulmánya, *Versenyben a világgal* kutatási program, BKE Vállalatgazdaságtan tanszék, Budapest

Czakó Erzsébet (1998a) Globális iparágaink versenyképessége, Vezetéstudomány, január, pp.

Czakó Erzsébet (1998b) Globalizáció és a magyar vállalatok lehetőségei, in Temesi J. (szerk) (1998) 50 éves a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem, Jubileumi tudományos ülés szak konferenciakötet, BKE, Budapest, pp. 944-963

Czakó Erzsébet (1998c) A KÖFÉM privatizációja és az ALCOA Megjelenése Magyarországon, esettanulmány, kézirat, BKE Vállalatgazdaságtan tanszék

Daems, Herman (1997) Competitiveness and Growth. Formulating and Implementing Industrial Policy in a Region, előadás a Versenyképes vállalat, versenyképes gazdaság - ahogy a külföld látja c. nemzetközi konferencián, Budapest

Daniels, John D.- Radebaugh, Lee H. (1998) International Business. Environments and Operations, 8th ed., Addison Wesley Longman, Inc.

Doz, Ives L.(1986) Government Policies and Global Industries, in. Porter, M. E. (eds) Competition in Global Industries, Harvard Business School Press, Boston, MA, pp.225-266

Dunning, John, H (1996) Globalisation, Foreign Direct Investment and Economic Development, Economics and Business Education, vol.4., no.13, Summer, pp.46-51

EC (1996) The Competitiveness of European Industry. Working Document of Commissions Services European Commission, Luxembourg-Bruxelles

Éltető Andrea - Sass Magdolna (1997) A külföldi befektetők döntéseit és a vállalati működést befolyásoló tényezők Magyarországon az exporttevékenység tükrében, Közgazdasági Szemle, június, pp. 531-546.

Encarnation, Dennis J. - Wells Jr., Louis T. (1986) Competitive Strategies in Global Industries: A View from Host Governments, in: Porter, M. E. (eds) Competition in Global Industries, Harvard Business School Press, Boston, MA, pp.267-290

EU (1998) Commission Communication on the Single Market in Pharmaceuticatives, COM(98)588 find, Brussels, 25th November

EU (2000) Pharmaceuticals and Public Health in the EU: Proposals to the High Level of Committee on Health for Policies and Actions in the Framework of the Treaty of Amsterdam, EU Report of the Working Group on „Pharmaceuticals and Public Health” of the High Level Committee on Health, Brussels 28 March, 2000., p.36

EU(1996) The Single Market Review Serves: Pharmaceutical Products, July

European Commission (1996) Benchmarking the competitiveness of European industry, European Commission, Luxembourg-Bruxelles

Eurostat (1999) External and intra-European Union Trade Monthly Statistics, no12

Figyelő Top 200 kiadványok, 1996, 1997, 1998, 1998. évi kiadványok

Findlay, Ronald (1996) Modeling Global Interdependence: Centers, Peripheries, and Frontiers, American Economic Review, vol.86, no.2, pp.47-51

Firebaugh, Glenn (1996) Does Foreign Capital Harm Poor Nations? New Estimates Based on Dixon and Boswell's Measures of Capital Penetration, American Journal of Sociology, vol.102, no.2, (September), pp.563-575

Gáspár Tamás - Kacsirek László (1997) Az iparágon belüli külkereskedelem - elméleti keretek és a magyar külkereskedelem szerkezetének jellemzői. Egy konkrét példa: a gépipar, műhelytanulmány, *Versenyben a világgal* kutatási program, BKE Vállalatgazdaságtan tanszék, Budapest, 1997. június

Guisinger, S. – Brewer, Th. L. (1998) Introduction to the Symposium on Cave's 1996 book (2nd edition of his 1982), Journal of International Business Studies, 1st quarter, pp.1-3.

Hanson, Gordon H. (1996) Integration and the Location of Activities. Economic Integration, Intraindustry Trade, and Frontier Regions, European Economic Review, vol.40., pp.941-949

Irwin, Douglas A. (1996) The United States in a New Global Economy? A Century Perspective, American Economic Review, vol.86, no.2, pp.41-46

Johansson, Johnny K. - Yip, George S. (1994) Exploiting Globalization Potential: U.S. and Japanese Strategies, Strategic Management Journal, pp.579-601

Johnson, G. - Scholes, K.(1999) Exploring Corporate Strategy, 5th ed., Prentice Hall Europe

Kollár Zoltán - Palánkai Tibor (szerk) (1989) Integrációs rendszerek a világgazdaságban, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó

- Korten, C. David (1996) Tőkés társaságok világalma, [When Corporations Rule the World], Magyar Kapu Alapítvány, Budapest
- Krugman, P. R. - Obstfeld, M. (1997) International Economics. Theory and Policy, 4th ed; Addison-Wesley Longman
- Lindhals (1998) Der strenge Missionar, Manager Magazin, Juli
- Mankiw, Gregory N. (1997/1999) Makroökonómia, Osiris kiadó, Budapest
- Martin, Hans Peter - Harald Schuman (1998) A globalizáció csapdája. Támadás a demokrácia és a jólét ellen [Die Globalisierungsfalle. Der Angriff auf Demokratie und Wohlstand], Perfekt Kiadó, Budapest
- Milgrom, P. - Roberts, J. (1992) Economics, Organization and Management; Prentice-Hall International Editions
- Mintzberg, H. - Ahlstrand, B. - Lampel, J. (1998) Strategy Safari; Prentice Hall Europe
- Moss Kanter, Rosabeth - Pittinsky, Todd L. (1996) Globalization: New Worlds for Social, Inquiry, Berkeley Journal of Sociology, vol. 40., pp.1-20
- Murtha, Thomas P. - Lenway, Stefanie Ann (1994) Country Capabilities and the Strategic State: How National Political Institutions Affect Multinational Corporations' Strategies, Strategic Management Journal, vol15, pp.113-129
- OECD (1996a) Industrial Competitiveness, OECD Paris
- OECD (1996b):Globalisation of Industry. Overview and Sector Reports, Paris
- Ohmae, K. (1985) Triad Power. The Coming Shape of Global Competition; The Free Press
- Ohmae, K. (eds.) (1995) The Evolving Global Economy. Making Sense of the New World Order, Harvard Business Review Book
- O'Shaughnessy, Nicolas J. (1996) Michael Porter's Competitive Advantage revisited, Management Decision, 34/6, pp.12-20
- Palánkai Tibor (1999) Az európai integráció gazdaságtana, Aula Kiadó, Budapest
- Penrose, E. T. (1966) The Growth of the Firm, Oxford Basil Blackwell, 2nd reprint
- Porter, M. E. (ed.) (1986a) Competition in Global Industries, Harvard Business School Press, Boston
- Porter, M. E.(1986b) Competition in Global Industries: A Conceptual Framework, in Porter, M. E. (ed.) (1986a) Competition in Global Industries, Harvard Business School Press, Boston, pp. 15-60.
- Porter, M. E. (1980/1993) Versenystratégia. Iparágak és versenytársak elemzési módszerei, Akadémia Kiadó, Budapest, angolul: Porter, M.E.(1980) Competitive Strategy. Techniques for Analyzing Industries and Competitors, The Free Press, New York
- Porter, M. E. (1985) Competitive Advantage. Creating and Sustaining Superior Performance; The Free Press

- Porter, M. E. (1985) *Competitive Advantage. Creating and Sustaining Superior Performance*, The Free Press, New York
- Porter, M. E. (1990) *Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, New York
- Porter, M. E. (1993) *Versenysztratégia. Iparágak és versenytársak elemzési módszerei*, Akadémia Kiadó, Budapest, angolul: Porter, M.E.(1980) *Competitive Strategy. Techniques for Analyzing Industries and Competitors*, The Free Press, New York
- Porter, M. E. (1998a) *On Competition*, Harvard Business School Press
- Quah, Danny T. (1996) *Regional Convergence Clusters Across Europe*, *European Economic Review*, vol.40, pp.951-958
- Rodrik, Dani (1997) *Has Globalization Gone Too Far?*, *California Management Review*, vol39, no3, Spring, pp.29-53
- Rugmam, A. R. - Verteke, A. (1998) *Multinational Enterprises and Public Policy*; *Journal of International Business Studies*, 29:, 1st quarter, pp.1 15-136
- Schendel; D. (1991) *Editor's Comments on the Winter Special Issues*, *Strategic Management Journal*, vol.12., pp.1-3
- Schmidt, Helmut (1999) *A globalizáció. (Globalisierung. Politische, Ökonomische und Kulturelle Heraus-Forderungen)*, Európa Könyvkiadó, Budapest
- Schön István (1999) *Mi lesz veled, hazai gyógyszerkutatás ?*, *Magyar Tudomány*, 6. szám, pp.704-710
- Scott, B. R. - Lodge, G. C. (1985) *US Competitiveness in the World Economy*, Harvard Business School Press
- Sleuwaegen, L; (1988) *Multinationals, the European Community and Belgium: the Small-Country Case*, in Dunning, J. H. - Robson, P. (eds) (1988) *Multinationals and the European Community*, Basil Blackwell, Oxford-New York, p.153-170
- Suzuki, Norihiko (1996) *A Scenario for the Multinational Corporatism and Regional Economic Integration in the 21st Century*, *Management Japan*, vol.29, no.1, Spring, pp.19-21
- Szentes Tamás (1999) *Világ gazdaságtan I. kötet. Elméleti és módszertani alapok*, Aula Kiadó
- The Business Week Global 1000, *Business Week*, European Edition, July 13, 1998, pp. 43-84., and July 12, 1999, pp.38-76.
- The Economist (1998b) *A Survey of the Pharmaceutical Industry*, February 21st
- The Economist (1998a) *Meet the Global Factory. A Survey on Manufacturing*, June 20th-27th
- The European Round Table of Industrialists (1996) *Benchmarking for Policy Makers. The Way to Competitiveness, Growth and Job Creations*, The European Round Table of Industrialists, Bruxelles, October
- The Group of Lisbon (1995) *Limits to Competition*, The MIT Press, Cambridge, MA - London, England

Vernon, R. (1968) *Manager in the International Economy*; Prentice-Hall Inc, Englewood Cliffs, New Jersey

Vissi Ferenc (1997) *Versenyképes vállalat, versenyképes gazdaság – ahogy a külföld látja a nemzetközi konferencia megnyitója*, Budapest

Want, Jerome H.(1995) *Radical Change and the Business Change Cycle*, in. Want, Jerome H.: *Managing Radical Change. Beyond Survival in New Business Age*, John Wiley and Sons Inc., pp.1-118.

Want, Jerome H.(1995) *Radical Change and the Business Change Cycle*, in. Want, Jerome H.: *Managing Radical Change. Beyond Survival in New Business Age*, John Wiley and Sons Inc., pp.1-118.

Wernerfelt, Briger (1984) *A Resource-based View of the firm*, *Strategic Management journal*, vol. 5., pp. 171-180

Wilson, Robert N. – Henry, Sarah E. (1995) *The Pharmaceutical Industry: What's Driving Change?*, in Want, Jerome H.: *Managing Radical Change. Beyond Survival in New Business Age*, John Wiley and Sons Inc., pp.231-250.

Winger, Richard - Edelman, David (1998) *Segment-of-one Marketing*, in *Perspectives on Strategy*, Boston Consulting Group

Zakon, Alan J. (1998) *Das Gewinnendreieck*, in Balko v. Oelinger (Hg.) *Das Boston Consulting Group Strategie-Buch*, Econ Verlag

6.2. A magyar gyógyszeripar versenyképességét befolyásoló tényezők

Az iparágak versenyképességével foglalkozó disszertációban a gyógyszeripart választottam empirikus elemzés tárgyául. Ennek oka, hogy a gyógyszeripar a magyar gazdaság kiemelt ágazatának volt tekinthető a rendszerváltás előtt. A privatizáció lezárultával a vállalatok magántulajdonban kerültek, nemzetgazdasági kiemelt szerepük csökkent. A tulajdonos-váltás és a gyógyszeripar sajátossága nyomán ez az iparág nyilvános információk alapján is vizsgálható. A gyógyszeripar választását inspirálta az is, hogy Porter (1990) vizsgálataiban Dániára vonatkozóan az inzulingyártás nemzetközileg meghatározó vállalata, a Novo Industri (azóta Novo-Nordisk) is elemzésre került, és készült egy oktatási célú esettanulmány is a vállalatról (Enright, 1992, Reg. No.9-389-148).

A disszertáció e fejezetének műfaja esettanulmány. Célja az volt, hogy felvázolja az 1989-1998. között lejárlott legfontosabb tendenciákat, rámutasson a gyógyszeripar működését mozgató legfontosabb közgazdasági és gazdaságtani összefüggésekre, valamint hogy a gyógyszeripar versenyképességének mozgatórugóit feltárja, és arról képet adjon. Az esettanulmány értékelése a 6.3. fejezetben szerepel.

A fejezet elkészítéséhez publikus információkra támaszkodtam. Az információk legfontosabb forrását a magyar folyóiratokban és hetilapokban megjelent írások és elemzések jelentették. A gyógyszeriparra vonatkozó adatok között a KSH és az Országos Egészségbiztosítási Pénztár évkönyveit használtam. Ahol szükséges volt, a magyar költségvetés teljesítésére vonatkozó törvényeket is bevontam az adatforrások közé. A gyógyszeripari és gyógyszer-kereskedelmi vállalatokra vonatkozóan meghatározó információs forrás volt a Figyelő Top200 kiadvány, amely árbevétel alapján évente a legnagyobb hazai 200 vállalat működési eredményeit tartalmazza, valamint röviden értékeli az első 100 vállalat éves tevékenységét. A vállalatokra vonatkozóan Richter és Egis vállalati éves jelentésekre is támaszkodtam. A dolgozat elkészítéséhez felhasználtam továbbá Antalóczy Katalin munkáit, aki a gyógyszeripar kapcsán két nagyobb lélegzetű munkájában értékelte a gyógyszeripar 90-es évekbeli működését. Az egyik a *Versenyben a világgal* c. kutatás számára készült (Antalóczy, 1997), a másik pedig egy, a gyógyszeripar privatizációjára összpontosító munka volt (Antalóczy, 1999). Nagymértékben támaszkodtam két, a gyógyszeripart tárgyaló munkámra is (Czakó, 1997 és 2000). Az első a magyar gyógyszeripar egészségügyi viszonyait vizsgáló kutatás keretében készült (témavezető: Orosz Éva, a Gazdaságkutató Rt. megbízásából), a második pedig a Gazdasági Minisztérium megbízásából a Richter Rt. növekedési lehetőségeivel foglalkozott (témavezető: Balaton Károly). A dolgozat elkészítéséhez áttekintettem továbbá a vonatkozó legfontosabb magyar jogszabályokat is, forrásukat a Magyar Törvénytár CD-ROM-jai jelentették. A magyar jogszabályok mellett az előző alfejezetben is említett EU irányelvekre vonatkozó, Interneten elérhető anyagokat is felhasználtam (www.europa.eu.int). Amennyiben a vállalatoknak volt honlapja, az ott szereplő információkra is támaszkodtam.

Az alábbiakban elsősorban a fentiekben említett publikus információkra támaszkodom. A vizsgálat időhorizontja az 1989-1999. közötti időszakot öleli fel. Az 1989. évet a

rendszerátvitel előtti olyan évnak tekintjük, amely a korábbi működés utolsó zavartalan évének volt tekinthető. Az 1999. év elsősorban a kormányzati szabályozás kapcsán kerül tárgyalásra.

A 6.2. alfejezetben azt vizsgálom meg, hogy milyen folyamatok játszódtak le a magyar gyógyszeriparban az 1990-1998. közötti időszakban. Az alfejezet ennek megfelelő felépítése a következő.

A 6.2.1 alfejezet KSH-adatok alapján az magyar iparban pozicionálja a gyógyszeripart. Ebben a fejezetben az iparhoz viszonyított hatékonyság elemzésére is sor kerül. Ezzel a célunk, hogy statisztikai adatok alapján felvázoljuk a gyógyszeripar helyzetét a magyar iparban, és hogy rámutassunk azokra az adatokból kiolvasható változásokra, amelyek a gyógyszeriparban végbementek. A 6.2.2. – 6.2.4. alfejezetek foglalják magukba a gyógyszeriparra vonatkozó esettanulmányt.

A 6.2.2. és 6.2.3. alfejezetek azokat a legfontosabb sajátosságokat és kereteket foglalják össze, amelyek a gyógyszeripar működését adottságként befolyásolják. A 6.2.2. alfejezet a termékből indul ki. Itt kerül bemutatásra, hogy a gyógyszert, mint terméket milyen sajátosságok jellemzik, és hogy ezeknek a sajátosságok milyen következményei vannak. A 6.2.3. alfejezetben a kormányzati szabályozás elveit és magyar gyakorlatát tárgyaljuk. Két szempontra igyekezünk itt összpontosítani, az iparág szabályozásának területeire, ezáltal a vállalati magatartást nagymértékben befolyásoló keretekre, és a piac nagyságát befolyásoló megoldásokra és eszközökre.

A 6.2.4. alfejezet a gyógyszeriparban az 1989-1998 között lezajlott változásokat tárgyalja. A fejezet négy alfejezetre tagolódik. Elsőként a piac nagyságát és az arra ható tényezőket tárgyalom. Ezt követi a forgalmazás kérdéseinek tárgyalása. A 3. alfejezet az iparágban belüli versenyt tárgyalja, és ismerteti azokat a tényezőket, amelyek a piaci szereplők versenyének terepei voltak a vizsgált időszakban. A fejezet záró alfejezete a hazai gyártók teljesítményét elemzi. Ezzel arra keresünk választ, hogy hogyan alakult a hazai gyártók teljesítménye és versenyképessége az 1990-es években.

6.2.1. A gyógyszeripar a magyar gazdaságban

A gyógyszeripar az iparon belül a vegyipar egyik szakágazata, amelyet 1993-tól 2423 sz. besorolási számmal tart nyilván a KSH. Az adatok a 20 főnél több alkalmazottat foglalkoztató szervezetek számbavételén alapulnak. Az adatok forrását a KSH statisztikai és iparstatisztikai évkönyvei jelentették. Statisztikai adatok tükrében a gyógyszeripart mint nemzetgazdasági szakágazatot az alábbi táblázatban szereplő tendenciák jellemezték az 1989-1998. közötti időszakban.

6.2.1. táblázat A gyógyszeripar az ipari statisztikák tükrében, 1989-1998

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Gyógyszeripar bruttó termelés, folyó áron, mrd. Ft.	51,6	61,8	69,9	56,7	71,3	84,0	102,5	128,1	173,9	199,7
Ipar bruttó termelése, mrd Ft.	1717,6	1927,8	2144,4	1798,7	2040,9	2476,1	3521,2	4410,0	5965,2	7514,8
Részesedés az ipar bruttó termeléséből, %	3,0%	3,2%	3,3%	3,2%	3,5%	3,4%	2,9%	2,9%	2,9%	2,7%
Gyógyszeripar exportárbevétele, mrd Ft.	29,8	31,4	37,2	26,0	36,9	41,2	48,7	58,2	69,2	79,3
Ipari exportárbevétele, mrd Ft.	450,6	460,4	384,4	427,1	492,6	673,5	1105,4	1557,1	2518,0	3569,7
Gyógyszeripari export az ipar exportjában, %	6,2%	6,8%	9,7%	6,1%	7,5%	6,1%	4,4%	3,70%	2,7%	2,2%
Gyógyszeripari foglalkoztatottak száma, efő	22,8	23,4	22,7	20,3	18,5	17,6	17,4	15,7	15,2	15,4
Iparban alkalmazottak létszáma, efő	1356,4	1282,2	1147,6	997,1	673,4	798,2	763,6	735,4	733,5	750,9
Az iparban alkalmazottak %-ában	1,7%	1,8%	2,0%	2,0%	2,7%	2,2%	2,3%	2,1%	2,1%	2,1%
Gyógyszeripari havi bruttóbérek, eFt	10,8	16,8	22,6	30,2	40,5	53,7	66,6	85,8	109,3	125,6
Ipari bruttóbér, eFt	10,7	13,2	16,8	19,6	27,5	33,9	41,2	50,2	61,2	71,5
Az ipari bruttóbérek %-ában	101%	127%	134%	154%	147%	158%	162%	171%	179%	176%

Forrás: KSH Statisztikai évkönyvek, 1993-tól Iparstatisztikai évkönyvek. Az iparstatisztikák a 20 főnél több alkalmazottat foglalkoztató szervezetek adatai alapján szerepelnek.

Az adatok szerint az 1989-1998 közötti időszakban a 20 főnél nagyobb szervezetekre vonatkozó statisztikai adatok alapján az *ipar bruttó termelésében* 3%-ról 2,7%-ra csökkent a gyógyszeripar részaránya. A tízéves időszakot tekintve a bruttó termelésből való részesedés 1995-től indult csökkenésnek, addig növekvő tendenciát jeltek az adatok az ipari átlagos bruttó termelés visszaesése következtében. Ez az adatsor arra utal, hogy az iparban összességében a gyógyszeripar megőrizte korábbi pozícióját.

Az *exportértékesítésre* vonatkozó adatokat tekintve szintén egy csökkenő tendenciát látunk. Ebben az esetben a csökkenés sokkal nagyobb, mint a bruttó termelést tekintve. Míg a gyógyszeripar 1989-ben az ipari export 6,6%-át adta, addig ez a hozzájárulás 2,2%-ra csökkent 1998-ra, 1995-től jellemzi az iparágat csökkenő tendencia. Ez összefüggésben áll azzal, hogy az ipar exportjának egésze sokkal nagyobb növekedési ütemmel jellemezhető, mint a gyógyszeriparé. Elemzések rámutattak arra, hogy ebben a működőtőke-befektetés révén megtelepedett multinacionális vállalatoknak jelentős szerepe volt.

Ha az iparban *foglalkoztatottak* létszámát tekintjük, akkor azt látjuk, hogy a gyógyszeripar ebben a tekintetben nem csak megőrizte munkaadói pozícióját, de javította is azt, mivel az iparban alkalmazottak 2,1%-ának adott munkát 1998-ban, szemben az 1989. évi 1,7%-kal.

A *nominál bruttó béreket* tekintve az derül ki, hogy a gyógyszeriparban foglalkoztatottak bérei az ipari nominál bruttó bérekhez képest jelentősebben növekedtek a vizsgált időszak alatt. A vizsgált időszak kezdetén, 1989-ben szinte egy szinten álltak a bruttó bérek, ami jelentősen megváltozott az időszak végére. A gyógyszeripari bruttó bérek 75,6%-kal magasabbak, mint az ipari átlagos bruttó bérek. Ez a vélhetőleg kapcsolatban áll azzal, hogy ezen időszak alatt a gyógyszeriparban a szellemi foglalkoztatottak aránya jelentősen nőtt annak következtében, hogy a gyógyszeriparban foglalkoztatottak fizikaiak aránya közel a felére csökkent, mialatt a szellemi foglalkoztatottak száma kismértékben növekedett. Az adatok szerint a létszám csökkentése elsősorban a gyógyszeriparban foglalkoztatott fizikai besorolású alkalmazottakat érintette.

A bruttó termelés, az export, az alkalmazottak száma és a bruttó bérek alakulása alapján megmutatkozott tendenciák alapján egy olyan összkép bontakozik ki a gyógyszeriparról, amely azt mutatja, hogy a magyar iparban a gyógyszeripar összességében megőrizte korábbi pozícióit. Ez a bruttó termelésére és különösen munkaadói státuszára igaz. A bruttó termelésből való részesedés-csökkenése arra utal, hogy a gyógyszeripar bruttó termelésének növekedési üteme nem tartott lépést az ipar bruttó termelésének növekedési ütemével. A munkaadói pozíció megtartása pedig azt mutatja, hogy a gyógyszeriparban kisebb mértékű volt a létszámcsökkenés, mint az ipar egészében. Az exportadatok csökkenő tendenciája azt veti fel, hogy a gyógyszeripar versenyképessége csökkent az ipar egészének versenyképességéhez képest, ha azt kizárólag exportadatokkal közelítjük. Ha azonban visszaidézzük az 5. fejezetben szereplő adatokat a magyar export világ exportban való részesedéséről, ami 1989-ben 0,32% volt, 1997-ben pedig 0,36% fölé alakult, akkor a gyógyszeripart a porteri (1990) megközelítésben versenyképesnek kell tekintenünk, mivel a teljes hazai export 1,6-2,0 %-át adja továbbra is. A statisztikai adatokból az a következtetés adódik, hogy a gyógyszeripar gazdasági szerepe az iparban a korábbiakhoz képest alapvetően nem változott, exportban mért versenyképessége azonban az ipar egészéhez képest csökkent. A fenti adatok árnyaltabb értelmezéséhez és a gyógyszeripar versenyképességének megítéléséhez szükséges, hogy a gyógyszeripar nemzetközi és hazai tendenciáit is áttekintsük, és megvizsgáljuk, hogy azok milyen alkalmazkodási kényszert támasztottak, s az azokhoz való alkalmazkodás fényében adjunk választ arra, hogy a gyógyszeripar versenyképessége valóban olyan pesszimista képet fest-e, mint az a KSH-statisztikákból adódik. Mielőtt azonban erre sor kerülne, részletesebben megvizsgáljuk a foglalkoztatottság, az egy főre eső termelékenységi és a bruttó reálbérek alakulását a gyógyszeriparban.

A *foglalkoztatás* alakulásával kezdjük a részletesebb elemzést. Mint említettük, az 1989-1998. közötti időszakban a gyógyszeripar megőrizte munkaadói pozícióját az iparban. Ha a gyógyszeriparban és az iparban foglalkoztatottak alakulására vonatkozó láncindexet tekintjük, akkor azt látjuk, hogy a gyógyszeriparban is és az iparban is folyamatosan csökkent az alkalmazottak létszáma, és 1998-ban, az 1997. évi szinten megállni látszik ez a csökkenés. A láncindexek azt is felfedik, hogy a gyógyszeriparban később indult el a foglalkoztatottak létszámának csökkenése, és a csökkenés kisebb ütemű volt, mint az ipar egészében. A foglalkoztatásra vonatkozó bázisindexek azt

mutatják, hogy az ipar egészében sokkal nagyobb volt a foglalkoztatás csökkenése, mint a gyógyszeriparban. Az iparban csaknem felére csökkent a foglalkoztatás, 1998-ban az 1989-ban foglalkoztatottak 55,4%-ának adott munkát az ipar. A gyógyszeriparban ez az érték kétharmadára csökkent, az 1989. évi létszám 67,7%-át, foglalkoztatta a gyógyszeripar.

6.2.2.táblázat A foglalkoztatás lánc- és bázisindexei, 1989-1998.

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Gyógyszeriparban foglalkoztatottak létszáma, fő	22,8	23,4	22,7	20,3	18,5	17,6	17,4	15,7	15,2	15,4
Iparban alkalmazottak létszáma, fő	1356,4	1282,2	1147,6	997,1	673,4	798,2	763,6	735,4	733,5	750,9
Gyógyszeripari létszám az ipar %-ában	1,7%	1,8%	2,0%	2,0%	2,7%	2,2%	2,3%	2,1%	2,1%	2,1%
Gyógyszeripar, lánc	100,0%	102,8%	96,8%	89,3%	91,4%	95,3%	98,5%	90,3%	96,7%	101,7%
Ipar, lánc	100,0%	94,5%	89,5%	86,9%	67,5%	118,5%	95,7%	96,3%	99,7%	102,4%
Gyógyszeripar, 1989.	100,0%	102,8%	99,5%	88,9%	81,2%	77,4%	76,2%	68,8%	66,6%	67,7%
Ipar, 1989.	100,0%	94,5%	84,6%	73,5%	49,6%	58,8%	56,3%	54,2%	54,1%	55,4%

Forrás: KSH Statisztikai évkönyvek, 1993-tól Iparstatisztikai évkönyvek. Az iparstatisztikák a 20 főnél több alkalmazottat foglalkoztató szervezetek adatai alapján szerepelnek.

Az egy főre eső bruttó termelési érték a gyógyszeriparban magasabb, mint az ipar egészében. A tízéves időszak alatt azonban az 1989-ben meglévő különbség jelentősen csökkent. Míg a 1989-ben a gyógyszeriparban az egy főre eső bruttó termelési érték 78,7%-kal volt magasabb, 1998-ban 29,3%-kal. A két időpont között a különbség csökkenő tendenciája figyelhető meg, azonban a csökkenés nem monoton. Az egy főre eső bruttó termelési értékek reálértékét is kiszámítottam. Blahó (1999) követve, a fogyasztói árindexszel defláltuk az egy főre eső bruttó termelési értékeket. A reáltermelékenységi indexek növekvő tendenciát mutatnak. A láncindexeket tekintve azt látjuk, hogy a gyógyszeriparban 1992-ben nem érte el az egy főre eső termelési érték az előző évit, míg az iparban minden évben magasabb volt az egy főre eső termelési érték az előző évinél. Ha visszatekintünk a 6.2.1. sz. táblázatra, akkor azt látjuk, hogy a gyógyszeriparban, ebben az évben volt a legnagyobb az export visszaesése. Az iparban az 1993. évi adat kiemelkedő, amit a foglalkoztatottak létszáma indokol, ugyanis a statisztikai adatok szerint ebben az évben volt a legmagasabb a létszámcsökkenés az ipar egészében, ezt követően egy jelentős növekedés figyelhető meg. A reáltermelékenységi bázisindexeket tekintve az derül ki, hogy a tízéves időszak alatt az egy főre eső termelékenység nem csökkent az 1989. évi szint alá, s az iparban 1991-től, míg a gyógyszeriparban 1993-ban következett be jelentős növekedés 1989-hez képest.

6.2.3. táblázat Az egy főre eső bruttó termelési érték alakulása, 1989-1998

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Gyógyszeripar, mFt	2,263	2,639	3,079	2,800	3,850	4,764	5,897	8,167	11,456	12,941
Ipar, mFt	1,266	1,504	1,869	1,804	3,031	3,102	4,612	5,997	8,132	10,008
Gyógyszeripar az ipar %-ában	178,7%	175,5%	164,8%	155,2%	127,0%	153,6%	127,9%	136,2%	140,9%	129,3%
Gyógyszer, egy főre eső lánc	100,0%	116,6%	116,7%	90,9%	137,5%	123,7%	123,8%	138,5%	140,3%	113,0%
Ipar, egy főre eső lánc	100,0%	118,7%	124,3%	96,5%	168,0%	102,4%	148,7%	130,0%	135,6%	123,1%
Fogyasztói árindex	1,17	1,289	1,35	1,23	1,225	1,188	1,282	1,236	1,183	1,143
Gyógyszer, reál termelési érték	1,934	2,048	2,281	2,276	3,143	4,010	4,600	6,607	9,684	11,322
Ipar reál termelési érték, m Ft/fő.	1,082	1,166	1,384	1,467	2,474	2,611	3,597	4,852	6,874	8,756
Gyógyszeripar reál termelékenység, lánc	100,0%	105,9%	111,4%	99,8%	138,1%	127,6%	114,7%	143,6%	146,6%	116,9%
Ipar reál termelékenység, lánc	100,0%	107,8%	118,7%	106,0%	168,7%	105,5%	137,8%	134,9%	141,7%	127,4%
Gyógyszer reál termelékenység, bázis	100,0%	105,9%	117,9%	117,7%	162,5%	207,3%	237,8%	341,6%	500,6%	585,3%
Ipar reál termelékenység, bázis	100,0%	107,8%	127,9%	135,5%	228,6%	241,3%	332,4%	448,3%	635,2%	809,1%

Forrás: KSH Statisztikai évkönyvek, 1993-tól Iparstatisztikai évkönyvek. Az iparstatisztikák a 20 főnél több alkalmazottat foglalkoztató szervezetek adatai alapján szerepelnek.

Az átlagos havi bruttó bérek alakulása azt mutatja, hogy jelentősen megnőtt a különbség az gyógyszeripari bruttó bérek és az ipari átlagos bruttó bérek között a gyógyszeripar javára. A fogyasztói árindexszel deflált adatok láncindexei azt mutatják, hogy a reálbérek mind az iparban, mind pedig a gyógyszeriparban folyamatosan nőttek. A gyógyszeripar reál bruttó bér adatai az ipar egészére vonatkozó adatoknál jelentősebb növekedést mutatnak. A gyógyszeriparban különösen 1992-től kezdődően figyelhető meg jelentősebb, az ipari adatokét meghaladó növekedés. Ha a reálbér alakulására vonatkozó láncindexeket összevetjük az egy főre eső reáltermelési érték láncindexeivel, akkor azt látjuk, hogy a reálbérek növekedési üteme a gyógyszeriparban 1989-1992. között rendre meghaladta a reáltermelékenység növekedési ütemét, majd ezt követően 1994-et és 1998-at kivéve alatta maradt. Az ipar egészére vonatkozó adatokat tekintve 1989-1992. között a gyógyszeriparéhoz hasonló tendencia figyelhető meg, amikor a reálbérek növekedési üteme meghaladta a bruttó reáltermelési érték növekedésének ütemét. Ezt követően azonban egy évet, 1994-et, kivéve, a reálbérek növekedési üteme alatta maradt a termelési érték növekedési ütemének. E két adatsor arra utal, hogy a korábban nyomottnak tekintett bérek kiigazítására 1989-1992. között került sor, majd ezt követően a bérek alakulása tendenciájában a termelékenység alakulásához igazodott.

Az átlagos havi bruttó bérek alakulása első látásra meglehetősen meglehetősen, az okok elemzése azonban túlmutat a disszertáció. Arra hívom fel a figyelmet, hogy az ipari adatok a 20 főnél több alkalmazottat foglalkoztató vállalatok adatai, vagyis a nagyvállalatok dominánsak a fenti mintában. Ezek a vállalatok az aktív munkaerő 18%-át foglalkoztatják. A havi átlagos bruttó nominál bérek a 10 fős szervezetek adatait is

figyelembevételével 4-5 %-kal alacsonyabb értéket jelentenek az iparban, mint a fenti táblázatban szereplő adatok. Ez arra hívja fel a figyelmet, hogy a nagyobb méretű szervezetek vélhetően magasabb átlagos bruttó béreket fizetnek, mint a kisebb vállalatok.

6.2.4. táblázat Az egy főre eső havi bruttó bérek alakulása, 1989-1998.

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Gyógyszeripari eFt/hó	10,8	16,8	22,6	30,2	40,5	53,7	66,6	85,8	109,3	125,6
Ipar, eFt/hó	10,7	13,2	16,8	19,6	27,5	33,9	41,2	50,2	61,2	71,5
Gyógyszeripari bruttó bérek az ipar %-ában	101,3%	127,4%	134,4%	153,7%	147,1%	158,2%	161,7%	170,8%	178,5%	175,6%
Fogyasztói árindex, %	117,0	128,9	135,0	123,0	122,5	118,8	128,2	123,6	118,3	114,3
Bruttó reálbér a gyógyszeriparban, eFt/hó	9,281	13,019	16,739	24,551	33,058	45,217	51,974	69,397	92,387	109,924
Bruttó reálbér az iparban, eFt/hó	9,165	10,223	12,451	15,970	22,478	28,577	32,148	40,634	51,754	62,585
A gyógyszeripari reálbérek láncindexe	100,0%	140,3%	128,6%	146,7%	134,6%	136,8%	114,9%	133,5%	133,1%	119,0%
Az ipari bruttó reálbérek láncindexe	100,0%	111,5%	121,8%	128,3%	140,7%	127,1%	112,5%	126,4%	127,4%	120,9%
Gyógyszeripar bázis	100,0%	140,3%	180,4%	264,5%	356,2%	487,2%	560,0%	747,7%	995,4%	1184,4%
Ipar, bázisindex	100,0%	111,5%	135,9%	174,2%	245,3%	311,8%	350,8%	443,4%	564,7%	682,9%

A reál bruttó bérek bázisindexét az egy főre eső termelékenységi bázisindexekkel is érdemes összevetni. Ebből az derül ki, hogy összességében 1989-hez képest a reálbérek a gyógyszeriparban, nagyobb ütemben nőttek, mint az egy főre eső bruttó termelés reálérték. A gyógyszeriparban a bruttó termelés reálértéke az 1989. évi 5,8-szorosára nőtt, míg a reálbérek 11,8-szorosra. Az ipar egészére ez az állítás nem áll. Itt az 1989 bruttó reáltermelési érték 8,1-szeresére nőtt, míg a bruttó reálbérek 6,8-szorosra.

6.2.5. táblázat A szellemi és a fizikai alkalmazottak alakulása a gyógyszeriparban, 1989-1998

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Foglalkoztatottak száma, efő	22,90	23,43	22,69	20,26	18,52	17,64	17,38	15,69	15,18	15,43
ebből fizikai, efő	16,84	16,89	16,15	14,24	12,67	11,50	10,84	9,53	8,99	8,84
szellemi, efő	6,23	6,54	6,54	6,02	5,85	6,14	6,53	6,16	6,18	6,59
fizikaiak aránya	73,5%	72,1%	71,2%	70,3%	68,4%	65,2%	62,4%	60,7%	59,3%	57,3%
szellemiek aránya	27,2%	27,9%	28,8%	29,7%	31,6%	34,8%	37,6%	39,3%	40,7%	42,7%

Ennek egyik magyarázata lehet, hogy a gyógyszeriparban megváltozott a foglalkoztatottak összetétele. Az 1989. évi fizikai-szellemi 2,7:1 foglalkoztatási arány 1998-ra 1,3:1-re csökkent, azaz jelentősen nőtt a szellemi foglalkoztatásuk aránya. Ez azt jelenti, hogy az 1989. évvel szemben a szellemiek aránya 27,2%-ról 42,7%-ra nőtt.

Ez az összefüggés közvetve azt az állítást látszik megerősíteni, hogy a nagyobb szellemi munkát igénylő ágazat az ipar egészét meghaladóan volt képes a bérek növelésére.

A statisztikai adatok megerősíteni látszanak azokat a piactudásra vonatkozó állításokat, miszerint az iparban és a gyógyszeriparban megszűnt a túlfoglalkoztatottság. A gyógyszeriparra vonatkozó adatok azt mutatták, hogy az ágazatban strukturálisan is megváltozott a foglalkoztatás szerkezete: a szellemi alkalmazottak aránya az 1989. évi duplájára nőtt. A termelékenység vizsgálatakor az egy főre eső termelési értékből indultunk ki. Elemzésünk azt mutatta, hogy mind az iparban, mind pedig a gyógyszeripar egészében a reál termelési érték nem csökkent jelentősen az 1989. évi érték alá. Az ipar egészében a termelékenység növekedése jóval meghaladta a gyógyszeripari termelékenység növekedési ütemét, amiben jelentős szerepe volt a foglalkoztatott létszám jelentősebb csökkenésének is. A bruttó bérekre kapcsán megállapítottuk, hogy az 1989-1992. közötti időszak a nyomott bérek kiigazodási időszakának feleltethető meg, majd ezt követően a reálbérek növekedési üteme a reáltermelékenység növekedési ütemével mozgott együtt.

Az iparra és a gyógyszeriparra vonatkozó fenti elemzés alapján a *versenyképességgel összefüggésben* a következő téziseket állapíthatjuk meg.

A gyógyszeripar az átalakuló iparban megőrizte munkaadói pozícióját. A gyógyszeriparban strukturálisan megváltozott az alkalmazottak összetétele a szellemi foglalkozásuk javára. A gyógyszeriparban foglalkoztatottak bruttó bére az ipar egészét meghaladó módon növekedett, ami arra utal, hogy a szakágazat képes volt alkalmazottai életszínvonalának növeléséhez hozzájárulni.

6.2.2. A gyógyszer mint termék sajátosságai

Ebben az alfejezetben a gyógyszer, mint termék sajátosságait foglalom össze. Azokat a sajátosságokat igyekszem kiemelni, amelyek a gyógyszeripar működését alapvetően meghatározzák. Elsőként a vényköteles és vény nélküli, majd az originális és generikus termékekről szólnunk, végül pedig az árképzés sajátosságait foglaljuk össze. A gyógyszer sajátosságainak összefoglalását azért tartom kulcsfontosságúnak, mert azokból az egyes iparági szereplők motivációi és érdekei jobban átláthatók.

A gyógyszer betegség megelőzésére, felismerésére, kezelésére vagy élettani funkció fenntartására, helyreállítására, javítására vagy módosítása céljából emberi szervezetben vagy emberi szervezeten alkalmazzák, mondja ki a magyar gyógyszertörvény (1998. évi XXV törvény). A betegségek kezelésére rendelkezésre álló gyógyszerek legfontosabb osztályait a 6.2.1. ábrán foglaltam össze. A betegségek jelentik a gyógyszer kifejlesztésére ösztönző legfőbb szükségletet. A gyógyszerek ábrán szereplő felosztására két szempont szerint került sor. Az egyik a termék (gyógyszer) szabadalmi védettsége, a másik, hogy a gyógyszer az orvosi rendelvényre kapható-e. A szabadalmi védettség a gyártók szempontjából osztályozza a gyógyszereket, az orvosi rendelvény pedig a betegek hozzáférése szempontjából.

Az emberi fogyasztásra szánt gyógyszerek olyan termékek, amelyeket a betegek hozzáértők (orvos vagy gyógyszerész) tanácsára vásárolnak és fogyasztanak. Ezt a szempontot követi az EU is a belső piac megteremtését szolgáló irányelvként megfogalmazott, a gyógyszerkészítmények forgalmazásánál alkalmazott osztályozás kialakításánál. A gyógyszerellátással kapcsolatos feltételrendszer államilag szabályozott. Magyarországon az EU vonatkozó irányelveinek figyelembevételével az 1998. évi XXV. törvény, az ún. gyógyszer-törvény szabályozza e feltételrendszert. Ha a gyógyszereket csak orvos rendelheti, akkor **vényköteles gyógyszerekről** beszélünk, ha a gyógyszerek választásában az orvos közreműködése nem szükséges, akkor **vény nélkül** hozzájuthat a beteg a gyógyszerekhez a jellemzően a gyógyszerész vagy reklámok hatására. A vényköteles gyógyszerek listájának meghatározása az illetékes nemzeti szervezet feladata, e lista évente közzéteendő. Általában minden támogatásban részesülő gyógyszer a vényköteles gyógyszerek közé tartozik. Ebből következően a gyógyszerpiac vényköteles gyógyszereinek köre minden más termékpiachoz képest jobban nyomon követhető.

6.2.1. ábra: A gyógyszerek fontosabb típusai

orvosi rendelvényre kapható	szabadalmi oltalom	
	van: <i>originális</i> termék	lejárt: <i>generikus</i> termék
igen: vényköteles	<i>originális</i> vényköteles	<i>generikus</i> vényköteles
nem: vény nélküli	<i>originális</i> vény nélküli	<i>generikus</i> vény nélküli

A gyógyszerek fogyasztása - és így a gyógyszerekre fordított összeg nagysága - alapvetően nem a fogyasztó, a beteg szuverén döntésén múlik. Fontos ez a tény olyan szempontból is, hogy a vényköteles gyógyszerek értékesítésénél a gyártók számára nem a betegek az elsődlegesen befolyásolandó szereplők, hanem az orvosok. Ez kevésbé igaz a vény nélküli (over-the-counter, OTC) termékekre, amelyeknek reklámozására itthon is lehetőség van, azonban az orvosok és különösen a gyógyszerészek szerepe ott is megmarad.

A gyógyszerek olyan bizalmi jellegű termékek, amelyek kifejlesztése jelentős kutatási és fejlesztési ráfordítást és időt igényel, ezért **szabadalmi védeltséget** élveznek. A szabadalmi védeltség megszerzéséhez hosszadalmas kutatási és fejlesztési folyamat vezet, amelynek hangsúlyos szakasza a leendő gyógyszer hatásainak és biztonságos voltának bizonyítása a gyártó részéről. (Az új, originális gyógyszerek kifejlesztésének szakaszait és becsült költségeit az előző, 6.1. alfejezetben ismerttettem.) A gyógyszer hatásának és biztonságos voltának igazolása általában is feltétel a forgalombahozatali engedélyek megszerzéséhez. A szabadalmi védeltség szempontjából kétféle gyógyszertípust érdemes megkülönböztetni, **az originális és a generikus termékeket**.

Az originális termékek szabadalmi védeltséget élvező új termékek, míg a generikus termékek a szabadalmi oltalom lejártá után ugyanolyan hatóanyaggal gyártott készítmények. Ennek a megkülönböztetésnek a gyógyszerpiac szempontjából annyiban van jelentősége, hogy a szabadalmi oltalmat élvező originális termékek sokkal magasabb áron kerülnek forgalomba, mint a generikus termékek. E mögött az húzódik meg, hogy napjainkban egy-egy új, originális termék kikísérletezése és piaci bevezetése 300-400 m USD közötti költséget jelent a gyártónak, piacra vitele 7-20 évbe telik. Az originális termék piacra viteléig befektetett K+F-költségek visszanyerésére a szabadalmi oltalom megadása után számítva 17 éve van a gyártónak, ami optimális esetben ugyancsak 10-13 év monopolpozíciót biztosít az originális termékkel megjelenő vállalat számára a gyógyszerpiacon. A hazai importtermékek esetében ez folyamat azt jelentette, hogy az originális termékek dobozonkénti átlagára 3068,8 Ft volt 1996-ban, szemben a nem új termékekkel, amelyeknek 737,8 Ft/doboz volt az ára (HVG (1997)).

Az originális termékek gyártása szempontjából meg kell különböztetnünk a *licence termékeket*, amelyek az originális termékek tulajdonosától megszerzett gyártási engedély alapján gyártott ill. fogalmazott termékek körét fedik. A magyar és a fejlődő országok gyakorlatában jelen van még az ún. *reprodukciós termékek* csoportja. Az ebbe a csoportba tartozó termékeket a szabadalmi eljárási rendszer keretében fejlesztették ill. fejlesztik ki. Ennek lényege, hogy a szabadalom nem a hatóanyagot védi, mint a termékjelzási szabadalmi rendszerben, hanem azt a folyamatot, ahogyan a hatóanyagból a készítményt előállítják.

Az originális termékek jelentős árkülönbözete a társadalombiztosítási kiadásokat nagymértékben érinti, ezért az 1980-as évektől nemzetközileg megfigyelhető tendencia jelentkezik a generikus termékek preferálására, az ún. *generikus hullám* térhódítására. Ennek lényege, hogy a társadalombiztosítási rendszerek támogatásait a jóval olcsóbb generikus termékek támogatására összpontosítják: amennyiben van olcsóbb generikus készítmény, a társadalombiztosítási rendszerek azt preferálják. Ez a tendencia legjellemzőbben az USA piacon van jelen. Európában és Japánban azt várják, hogy a generikus termékek részaránya az 1994. évi 9 ill. 7 %-os részesedésről 2000-re 14 ill. 15 %-ra növekszik. (Antalóczy, 1997.)

A gyógyszerek *forgalombahozatala* engedélyköteles, függetlenül attól, hogy vényköteles vagy vény nélküli gyógyszerekről van-e szó. A forgalombahozatalhoz szükséges engedély megszerzésének feltételei piacra lépési korlátként jelentkeznek, tekintettel arra, hogy az eltérő dózisú és formulájú készítmények mindegyikére meg kell szerezni.

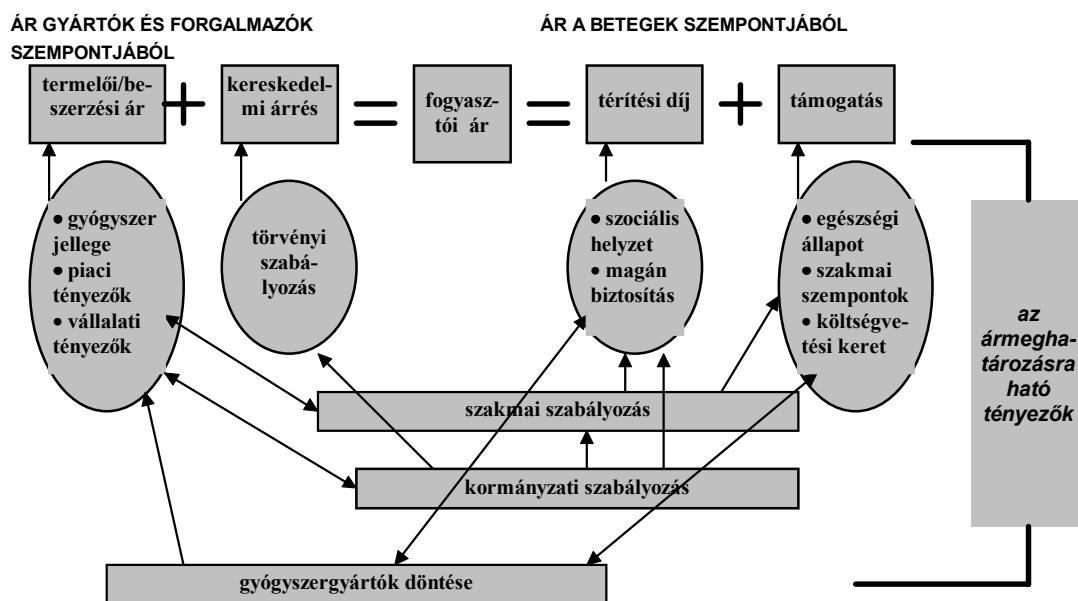
A gyógyszerek következő sajátossága az **árképzés**. A gyógyszerek legfontosabb sajátossága, hogy a fogyasztó (beteg) által fizetett ár jelentősen eltérhet a gyártók által megállapított ártól abban az esetben, ha az támogatást élvez. Meghatározott feltételek fennállása esetén a beteg ingyenesen hozzájuthat a gyógyszerhez, aminek azonban az árát valakinek ki kell fizetnie a gyártók számára. A hazai gyógyszerár alakulásának mechanizmusát a 6.2.2. ábrán foglaltam össze, s amely szerint a következő "gyógyszerárak"-ról beszélhetünk:

Termelői (hazai gyártás esetén) ill. beszerzési ár (import esetén) - a gyógyszergyártó ill. forgalombahozó által meghatározott, a költségein alapuló ár. Kialakítására a vállalati árpolitika és piaci tényezők mellett befolyással van a támogatási rendszer is. A gyógyszergyáraknak ezzel az árral kell kalkulálniuk bevételeik szempontjából, a kormányzat szempontjából ez az ár jelenti a kereskedelmi árresek meghatározásának alapját. Magyarországon a gyógyszereket sem import sem pedig általános forgalmi adó nem terheli.

Fogyasztói ár - a termelői ill. beszerzési ár a hatóságilag szabályozott nagykereskedelmi és kiskereskedelmi árresekkel növelt értéke, amennyiben a gyógyszer nem kap támogatást, akkor megegyezik a térítési díjjal. A fogyasztói ár az támogatások meghatározásának alapja.

Térítési díj - a beteg által fizetendő ár, a gyógyszer fogyasztói ára csökkentve a társadalombiztosítás (és magán-egészségbiztosítás esetén a magánbiztosító) által adott támogatás nagyságával. A betegek szemében a térítési díj és a fogyasztói ár egy és ugyanaz, tekintettel arra, hogy számukra az a kérdés, hogy mekkora összeget kell a gyógyszerekre kifizetniük.

6.2.2. ábra A gyógyszerárak kialakulására ható tényezők



Támogatás - a társadalombiztosítás által meghatározott és az Egészségbiztosítási Alap terhére finanszírozott, a termék fogyasztói árának %-ában ill. fix összegben megállapított összeg. Az árképzési folyamatban a támogatás nagysága az Országos Egészségbiztosítási Pénztár (OEP), a gyógyszergyártók és forgalombahozók szempontjából kardinális kérdés. Az OEP szempontjából az elosztható (költségvetésében jóváhagyott) gyógyszer támogatási összeg jelenti a szűk keresztmetszetet. E mellett a népegészségügyi és szociális szempontok érvényesítésének

is eszköze a támogatások odaítélése, ahol a legfontosabb szempont a gyógyszerek hatása nyomán helyreálló egészség/jóllét. A támogatás kérdése a gyártók és forgalombahozók szempontjából piaci részesedés egyik kulcskérdése: gyógyszereiket nagyobb valószínűséggel választják az orvosok, ha az a beteg számára alacsonyabb térítési díjjal jár.

6.2.3. A kormányzat szerepe a gyógyszeriparban

A gyógyszeripar a fejlett piacgazdaságok gyakorlatában mindenhol olyan terület, ahol más iparágakhoz és termékpiacokhoz képest jelentős **az állami, kormányzati szabályozás**. Ennek az alábbi **három alapvető indokát** lehet megjelölni.

Az egyik *a betegek téves döntéseinek megakadályozása*. E abból adódik, hogy a gyógyszerek olyan termékek, amelyek minőségének és hatásának megítéléséhez a betegek nem rendelkeznek megfelelő ismeretekkel és információval. Ezen indok miatt áll fenn a gyártásra, a forgalombahozatalra és a hozzáférhetőségre vonatkozó kormányzati szabályozás. Meg kell jegyeznünk, hogy ezen a téren jelentős eltérések vannak a fejlett piacgazdaságok között, az EU által megfogalmazott legfontosabb szempont ezen a területen az átláthatóság biztosítása, mint azt a 6.1. alfejezetben érintettem.

A másik *az állam, a kormányzat szociálpolitikai szempontjainak érvényesítése*. Az egészség pénzben nem kifejezhető alapvető érték, amelyhez minden állampolgárnak joga van. Az ehhez szükséges gyógyszer azonban piaci áru, amelynek megszerzése függ az állampolgárok jövedelmi helyzetétől. A társadalmi igazságosság elvére visszavezethető indok miatt ezért a piacgazdaságokban a gyógyszerek bizonyos köre központi pénzforrások terhére hozzáférhető azok számára, akiknek jövedelmi és szociális helyzete ezt saját forrásból nem teszi lehetővé. Ezen a téren a kormányzat feladata, hogy a társadalmi igazságosság elvét és a kormányzati ráfordításokat megpróbálja összhangba hozni, valamint hogy a gyógyszergyártókat arra ösztönözze, hogy gyógyszereik a lehető legalacsonyabb áron kerüljenek piacra. A harmadik a társadalombiztosítás, azon belül is az egészségbiztosítás léte és kiterjedtsége. A hagyományok és értékválasztások alapján alakuló társadalombiztosítási rendszer keretében az állampolgárok szabályozott keretek között olcsóbban juthatnak hozzá a gyógyszerekhez. A társadalombiztosításhoz tartozó egészségbiztosítás a biztosítás elvét igyekszik érvényre juttatni, melynek alaptétele, hogy a befizetett egészségbiztosítási járulékok képezzék az egészségügyi ellátás fedezetét. Ily módon a gyógyszerár támogatása szorosan kapcsolódik az egészségügyi rendszer egészéhez, annak egyik alrendszerét képezve. A magán-egészségbiztosítás Európában is és Magyarországon is a kötelező társadalombiztosítás kiegészítője.

A fenti indokok gyakorlati érvényesítése gazdaságpolitikai értékválasztások alapján széles határok között mozgó kormányzati megoldásokat és eszközöket eredményez a gyógyszeripar vonatkozásában. A kormányzati beavatkozás egyrészt a gyógyszerekkel kapcsolatos szakmai kérdések szabályozására terjed ki, másrészt pedig a gyógyszerek árának és elérhetőségének szabályozására. A gyógyszerek árára vonatkozó szabályozó

szerep miatt a fejlett társadalombiztosítási rendszerekkel jellemző országokban a kormányzat piaci magatartását monopszónia jellemzi, azaz az egymással versenyző gyógyszergyártók egy nagy „vevővel”, pontosabban ármeghatározóval állnak szemben. A szakmai kérdések szabályozását kevésbé övezik nyilvános viták, mint a gyógyszerek árának szabályozását. Ebben közrejátszik, hogy a szakmai kérdések szabályozásában könnyebb kompromisszumokra jutni, annak szükségessége belátható, mindeközben az árak és a gyógyszerek elérhetősége szoros kapcsolatban áll a gyógyszerek támogatására fordítható összegek nagyságával, és részben az érvényesíteni szándékozott szociálpolitikai szempontokkal.

A gyógyszeripar olyan *dinamikusan bővülő nemzetgazdasági ágazat* is, ami a tudásra épülő jellege miatt jó néhány gazdaságban preferált ágazatnak számít, elsősorban a tovaggyűrűző innovációs és foglalkoztatási hatások miatt. Az utóbbi időben az állampolgárok életminőségének középpontba kerülése is az ágazat kiemelt kezelésére ösztönöz (e szempont alapján hangsúlyozza az EU 5. keretprogramja a K+F és a gyógyszeripar szerepét). Megfigyelhető jelenség továbbá, hogy a gyógyszeripar anticiklikus iparág, azaz a gazdasági visszaesések kevésbé érintik a termelést és a foglalkoztatást, mint más nemzetgazdasági ágakét. Erre az előzőekben tárgyalt statisztikai adatok is rámutattak. Ez más megfontolások alapján ösztönzi a hazai gyógyszergyártással rendelkező országok kormányait, hogy az iparág megtartása érdekében lépéseket tegyenek. A hazai gyártást támogató kormányzati politikák mellett a nemzetközi tendenciák világosan kirajzolják a globalizációt, az országhatárokon és gazdasági integrációkat átlépő vállalatok és vállalati szövetségek működését. Jelenleg a hazai gyártás kifinomult eszközökkel való támogatása, védelme és a globalizáció térhódítása együttesen jellemzi a fejlett gazdaságok gyógyszeriparát.

A magyar gyógyszerügyben az alábbi, **gyógyszeripart érintő szabályozásra** került sor a piacgazdaság konform feltételrendszer megteremtése érdekében az 1990-1999. közötti időszakban:

A gyógyszer-támogatás közben tartása. A magyar társadalombiztosításban 1993. január 1-jével elvált egymástól az Egészségbiztosítási Alap és a Nyugdíjbiztosítási Alap (1992. évi LXXXIV. törvény). Ez a lépés a társadalombiztosítás biztosítási alapra történő helyezését célozta, ahol elvileg a befizetett járulékoknak és a juttatott vagyon hozamainak kell biztosítania a Alap kiadásait. Az Egészségbiztosítási Alapot az Országos Egészségbiztosítási Pénztár (OEP) hivatott kezelni. Az OEP irányítása 1993-1998. között önkormányzati irányítás alatt állott, 1998 óta kormányzati felügyelet alatt működik, azaz az eltelt időszak alatt kormányzati centralizáció zajlott le, amely egyaránt érintette az Egészségbiztosítási Alap bevételi és kiadási oldalának kezelését. A bevételi oldalt annyiban, hogy az APEH-hez került át a egészségügyi járulékok beszedése, mintegy megfogadva Kornai (1998) javaslatát, a kiadási oldalt pedig annyiban, hogy határozottabb fellépés tapasztalható a gyógyszerkeret betartatásában, mint az alábbiakban látni fogjuk.

Az Egészségbiztosítási Alapra vonatkozóan 1994-1998. között rendelkezésre álló adatok azt mutatják, hogy egyik évben sem sikerül a gyógyszer-támogatásra jóváhagyott előirányzatokat betartani, az minden évben túllépésre került. Az alábbi táblázatban

szereplő adatok szerint 1995-ben volt legpontosabb a tervezett összeg, ekkor 3,4 %-kal lépte túl a tényleges támogatások összege a tervezettet, míg a legkritikusabb év az 1998-as év volt, amikor 32 %-kal haladta meg a tényleges gyógyszer-támogatás összege a tervezettet. A táblázatból az is kiderül, hogy a tényleges gyógyszer-támogatási keretek minden évben az előző évi tényleges összeg harmadával nőttek. Ez a növekedési ütem jelentősen meghaladja a fogyasztói árindexek alakulását. Ezt az időszakot tehát a gyógyszerekre fordítható támogatási összegek növekedése jellemezte, elfutó, túlszorduló költségvetési keretekkel.

6.2.6. táblázat A gyógyszer-támogatásra fordított előirányzatok és tényleges kiadások alakulása 1994-1998

	1994	1995	1996	1997	1998
Előirányzat, mrd Ft.	50,700	67,702	84,300	85,383	102,580
Tényleges, mrd Ft.	61,572	69,977	97,613	100,876	135,474
A tényleges az előirányzat %-ában	121,4	103,4	115,8	118,1	132,0
A tényleges növekedési üteme, láncindex	100	136,5	139,5	133,4	134,3

Forrás: Vonatkozó törvények a társadalombiztosítás pénzügyi alapjai költségvetésének teljesítéséről

Az Egészségbiztosítási Alap kiadásai két, a biztosítottakat érintő nagy tételre oszthatók. A természetbeni juttatások körébe tartozik a gyógyszer-támogatás, és ide tartozik a gyógyító-megelőző ellátások finanszírozása, valamint a gyógyászati segédeszközök támogatása is. A pénzbeli támogatások közé tartozik többek között a táppénz, a GYED, GYES, és a kártérítési járulékok. Ha megvizsgáljuk, hogy az Alap kiadásában milyen szerepe volt a gyógyszer-támogatásoknak, akkor azt látjuk, hogy az Alap kiadásainak növekvő hányadát tette ki a gyógyszerek támogatása, növekedési üteme jelentősen meghaladta az Alap kiadásainak növekedési ütemét. A tervezett keretek túllépése és az Alap kiadásában megjelenő növekvő részarány közrejátszott abban, hogy a gyógyszerek támogatási rendszerében szigorodó feltételek jelentek meg.

6.2.7. táblázat Gyógyszer-támogatás az Egészségbiztosítási Alap kiadásában, 1995-1998.

	1995	1996	1997	1998
Gyógyszer-támogatás, mrd Ft	70,777	85,495	100,876	135,475
Az Alap kiadásai, mrd.Ft.	445,175	508,987	555,585	632,194
Gyógyszer-támogatás az Alap kiadásai %-ában	15,9%	16,8%	18,2%	21,4%
A gyógyszer-támogatás bázisindexe	100,0%	120,8%	142,5%	191,4%
Az Alap kiadásainak bázisindexe	100,0%	114,3%	124,8%	142,0%

Forrás: Országos Egészségbiztosítási Pénztár: Statisztikai évkönyvek, Budapest, 1995, 1996, 1997, 1998

A gyógyszer-árszabályozás. 1995. március 1-jével alapvetően megváltozott a gyógyszer-árszabályozás (2/1995(II.8.) NM és 3/1995(II.8.)NM rendeletek). A támogatási rendszer megváltoztatásának célja az volt, hogy (1) csökkentse a gyógyszer-támogatásra fordított összeget, (2) a rászorulóknak biztosítsa a szükséges gyógyszereket, és (3) a szociálpolitikától elválassza a gyógyszer-támogatást. Ezzel

párhuzamosan a gyógyszerpiac egyfajta (ár)liberalizálása is lezajlott. A változások lényege a következő volt:

1.) Csökkentek a normatív támogatási kulcsok, 95%-ról 90, 80%-ról 70%, 50-ról 40%-ra.
2.) Alaplista került bevezetése: a szociálpolitika szempontok érvényesítésének egyik eszköze az árszabályozással összefüggésben. A 100 és 90%-os támogatásban részesülő gyógyszerek áremelkedését a OEP egy évig átvállalja.
3.) Az alaplistára nem kerülő támogatott gyógyszerek vagy 40 vagy 70%-os támogatást kapnak.
4.) A fix támogatás érvényben maradt: ha közvetlen helyettesíthetőség áll fenn a gyógyszerek között mind az aktív hatóanyag, mind pedig a formuláció tekintetében, akkor a legolcsóbb gyógyszerváltozat által kapott fix összegű támogatást a többi termék is megkapja.

Az ármeghatározás 1999-ben átkerült a Kormány hatáskörébe (203/1999.(XII.26.) Kormány rendelet). A támogatási kulcsok nem változtak, azonban a támogatás feltételei szigorodtak. Az áremelkedést csak és kizárólag a 100%-os támogatású gyógyszerek esetében vállalja át az OEP, bármelyik támogatott gyógyszert gyártó árcsökkentése esetén pedig a csökkentett ár lesz a támogatás alapja. Az elszámolási és vényellenőrzési rendszerben gyűjtött adatokból az OEP havonta tartozik tájékoztatást nyújtani az egészségügyi miniszternek.

A szociális szempontok érvényesítése. A betegség miatt rászorulóknak számára a gyógyszerek elérhetőségét az 1995-ben bevezetett közgyógyellátási lista hivatott biztosítani. Ez a lépés a gyógyszerárak szociálpolitikai jellegének megszüntetésére, is szolgált, elválasztva a biztosítási elvet a szociálpolitikai szempontoktól, ami mögött az egészségügy rendszerének átalakítása állt. A *közgyógyellátási igazolvány* rendszerével a szociálisan rászorulóknak térítésmentes gyógyszer, gyógyászati segédeszköz, fogtechnikai eszközök és fizioterápiás ellátását kívánja a kormányzat megoldani (1993. évi III. törvény). Ennek jogosultságát a települési önkormányzatok döntenek el, és meghatározott szempontok alapján ők állítják ki a közgyógyellátási igazolványokat. A közgyógyellátás költségeit a központi költségvetés és a társadalombiztosítási alapok viselik, részben a helyi önkormányzatok viszont-finanszírozásán keresztül. Az alábbi táblázat a közgyógyellátás keretében kifizetett összegeket tartalmazza. Ebből kiderül, hogy 1994-1998. között a ráfordítások közel négyszeresükre növekedtek, s ez a növekedés elsősorban a központi költségvetési forrásokat érintette, amely közel ötszörösére nőtt a vizsgált időszak alatt. Ezek az összegek azonban a közgyógyellátás teljes keretét magukba foglalják, és több mint 400 ezer főt érintenek.

6.2.8. táblázat Közgyógyellátásra fordított kiadások, m Ft, 1994-1998

	1994	1995	1996	1997	1998
Helyi önkormányzatokon keresztül	799	1120	1049	1125	1404
Központi költségvetés	1962	4469	6801	8450	9660,6
Összesen	2761	5589	7850	9575	11094,6

Forrás: Vonatkozó törvények a költségvetés végrehajtásáról és a társadalombiztosítási alapjainak költségvetésének teljesítéséről

A közgyógyellátás keretében az arra jogosult saját, személyes szükségleteire ingyenesen jut gyógyszeréhez. A közgyógyellátás keretében ekkor a beteg által fizetendő térítési díj kerül kiegyenlítésre. Az OEP nyilvántartásai szerint elvileg követhető, hogy a közgyógyellátás keretében milyen összegben került támogatás felhasználásra, tekintettel arra, hogy ezt az OEP vényein jeleznie kell az orvosoknak. Kimutatások szerint 1996-ban az egy lakosra jutó gyógyszervények száma 9,2 volt, míg egy közgyógyellátási igazolvánnyal rendelkező lakosra jutó gyógyszervények száma 58,1 db volt. Ezzel egyidejűleg a közgyógyellátás keretében felhasznált gyógyszerek értéke 22,566 mrd Ft volt, amelynek 70%-a az egyébként is 100%-os támogatást élvező gyógyszerek, 30%-a pedig a kvázi betegterítési díjből tevődik össze. A költségvetés, mint említettük, ez utóbbi összeget finanszírozza meg, ami a gyógyszer-támogatás 7-8%-ának felel meg.

6.2.9. táblázat A közgyógyellátási igazolványokra adott gyógyszer-támogatás alakulása, 1994-1996

	1994	1995	1996
Közgyógyellátási igazolványra 100 %-os támogatásban részesülő gyógyszerek, m Ft	8.759	14.263	15.762
teljes összeg % - ában	77,6	71,3	70
a tényleges gyógyszer-támogatás %-ában*	14,2	20,38	16,1
Kvázi betegterítési díj, a közgyógyellátási igazolványokra rendelt gyógyszerek költségvetési térítése, m Ft	2.528	5.468	6.804
teljes összeg % - ában	22,4	28,7	30
Közgyógyellátás keretében gyógyszer-támogatásra fordított összeg összesen, m Ft	11.287	19.731	22.566
teljes összeg % - ában	100	100	100

Forrás: Gyógyszerészet, 1997. június, és az 5. táblázat alapján számított adat

A fentiek mellett a gyógyszeripar szereplőinek működését is szabályozza az Országgyűlés ill. a kormányzat. A legfontosabb területek a következők:

Mint említettük, 1998-ban elfogadásra került a gyógyszertörvény (1998. évi XXV. törvény). Ez a törvény szabályozza részletesen többek között a forgalombahozatal feltételeit, a csomagolásra és a beteg tájékoztatóra vonatkozó kitételeket. A törvény figyelembe vette az EU vonatkozó irányelveit.

A gyártás személyi és tárgyai feltételeit a 37/200.(III.23.) Kormányrendelet szabályozza részleteiben. A gyógyszer gyártása engedélyhez kötött tevékenység, a hatósági

felügyeletet az Országos Gyógyszerészeti Intézet látja el. A kormányrendelet az Európai Unió jogharmonizáció következtében került elfogadásra, és a gyógyszergyártás személyi és tárgyi feltételeit a Helyes Gyógyszergyártási Gyakorlat (Good Manufacturing Practice, GMP) alapján határozta meg. E kapcsán megjegyezzük, hogy a gyógyszeripar exportorientációjának köszönhetően 1976-tól már érvényben volt a GMP alkalmazása a gyógyszergyáraknál. Ennek jogszabályi feltételét az 1976. évi 31. törvényerejű rendelet teremtette meg. A helyes laboratóriumi gyakorlatra (Good Laboratory Practice, GLP) vonatkozó rendelet 1999-ben került (31/1999.(VIII.6.) EüM-FVM együttes rendelet) kihirdetésre, a helyes klinikai gyakorlatra (Good Clinical Practice, GCP) vonatkozó rendelet a disszertáció készítésekor még nem jelent meg.

Az gyógyszerek *értékesítése* három területen került szabályozásra. A gyógyszerárak létesítésére és működésére vonatkozó (1994. évi LIV.) törvényben meghatározásra kerültek a gyógyszer nagy- és kiskereskedelmének feltételei. A gyógyszerek kereskedelmi árrese 1992 óta szabályozott (22/1992. (VIII-19.) NM rendelet). A gyógyszerek reklámozásának szabályozására pedig 1997-ben került sor (24/1997.(VIII14.)NM rendelet). A későbbiekben visszatérünk arra, hogy ezek a jogszabályok milyen következménnyel járnak az iparág szereplőire.

A kormányzati *szabályozás legfontosabb intézményei* a következők. A Kormány (mint az OEP felügyeleti szervezete és az árak meghatározásában a végső döntés meghozója), az Egészségügyi Minisztérium (szakmai kérdések, a kereskedelmi árresek meghatározója), az Országos Gyógyszerészeti Intézet (forgalombahozatali engedélyek, a GMP és GLP hatósági szervezete), az Országos Egészségbiztosítási Pénztár (gyógyszerár-tárgyalások lebonyolítója, a gyógyszerértékesítési keret kezelője).

A kormányzati szabályozást az 1989-1999 közötti időszakban a következők jellemezték. A társadalombiztosítás 1993-tól biztosítási alapokra helyeződött. A gyógyszerértékesítési keretek betartására tett erőfeszítések következtében 1998-tól centralizálás ment végbe az Egészségbiztosítási Alap kezelésében, és nagyobb nyomás alá került a gyógyszeripar az árak meghatározásában. Az EU-csatlakozásra is tekintettel megszülettek azok a törvények és rendeletek, amelyek az EU- és OECD-országok irányelvei alapján a gyógyszergyártást és forgalmazást szabályozzák. Farkas (1999) szerint a gyógyszeripar azok közé a magyar iparágak közé tartozik, amelyek EU érettek. Kialakításra került ill. megszilárdult az az intézményi rendszer, amelyik a gyógyszergyártás és forgalmazás feltételrendszerét működteti.

6.2.4. A gyógyszeripar átalakulása

A gyógyszeripar makrogazdasági, ezen belül is az iparon belüli pozíciójáról a 6.2.1. alfejezetben adok átfogó képet. Az alábbiakban a gyógyszeripar átalakulásának fontosabb területeit veszem sorra. Ennek az alfejezetnek az a célja, hogy rámutasson azokra a közgazdasági és gazdaságtani összefüggésekre, amelyek a gyógyszeripari vállalatok versenyképességét alapvetően befolyásolták az 1989-1998 közötti időszakban. Elsőként a gyógyszerfogyasztás alakulását és az arra ható tényezőket

tárgyalom. Ezt követően kerül sorra forgalmazás terén lezajlott változások ismertetésére. Az iparágon belüli versennyel foglalkozik az ezt követő fejezet, végül pedig a vállalati stratégiák kapcsán négy vállalat elemzésére kerül sor.

6.2.4.1. A gyógyszerfogyasztás

Elsőként **nemzetközi összehasonlításban**, KSH-adatok és EU-elemzés alapján a hazai **gyógyszerpiac értékbeli nagyságáról** szólok. Az alábbiakban hivatkozott EU (1998) elemzés az 1998 novemberében a gyógyszerek egységes piaca tárgyában kiadott dokumentum (COM(98)588final), amely a csatlakozni kívánó kelet-európai országokat is figyelembe vette az elvek megfogalmazásakor.

A hazai gyógyszerpiac nagysága a KSH kimutatása szerint az alábbi táblázat szerint alakult. E szerint a hazai lakossági gyógyszerforgalom a GDP 1,83-1,95%-át tette ki az 1993-1998 közötti időszakban. Ez az arány az EU nemzetközi összehasonlítása alapján (EU, 1998) a legtöbb EU-tagállam adatánál alacsonyabb, és Görögország és Portugália adatának felel meg. Megjegyezzük, hogy az idézet összehasonlítás alapján a csatlakozni szándékozó országokban általában magasabb az gyógyszerkiadások GDP-ben mért aránya, mint az EU-tagországokban. Dollárra átszámítva a lakossági gyógyszerforgalom nagysága 0,8-0,9 mrd USD-nek felel meg. Az EU-összehasonlítás szerint a kétszer nagyobb egy főre eső GDP-vel rendelkező, a magyar lakosság létszámához nagyon közeli lélekszámmal rendelkező Görögországban és Portugáliában a gyógyszerpiac dollárban számított értéke 1,2 ill. 1,3 mrd USD.

A gyógyszerpiac két legnagyobb szegmense, a támogatások aránya 1993-1998. között csökkent, az 1993. évi 77%-ról 65-65%-ra. Az EU-átlag, a hivatkozott nemzetközi összehasonlítás szerint 61,2%, amely érték körül a tagországok jelentős szórást mutatnak. Görögország 16,7%-os adata jelenti az egyik, Luxembourg 80,2 ill. az ehhez közeli 78,1%-kal Írország a másik végletet, míg a már említett Portugáliában ez az adat az EU-átlaghoz közeli 63,2%. A támogatások GDP-hez viszonyított aránya azt látszik megerősíteni, hogy a gyógyszer-támogatások terén a magyar adat az EU-átlaghoz közeli értéket vesz fel.

6.2.10. táblázat A hazai gyógyszerforgalom KSH-adatok tükrében, 1990-1998

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Huf/USD	63,2	74,81	79	92,04	105,13	125,7	152,6	186,8	214,5
GDP/fő, USD	3228	3608	3745	4046	4326	4367	4433	4504	4694
GDP, mrd Ft.	2079,5	2308,4	2942,7	3548,3	4364,8	5561,9	6893,9	8540,7	9865
Lakossági gyógyszerforgalom, mrd. Ft.	na	na	na	66,328	81,358	108,666	128,6	156,6	191,2
TB/gyógyszer támogatás, mrdFt	25,9	36,7	40,2	51,137	60,885	72,775	84,317	101,733	126,79
TB/gyógyszertámogatás a teljes forgalom arányában, %	na	na	na	77,1	74,8	67,0	65,6	65,0	66,3
Térítési díjon, mrd.Ft.	na	na	na	15,191	20,473	35,891	44,283	54,899	64,372
Gyógyszerforgalom a GDP %-ában	na	na	na	1,87%	1,86%	1,95%	1,87%	1,83%	1,94%
Támogatás a GDP %- ában	1,25%	1,59%	1,37%	1,44%	1,39%	1,31%	1,22%	1,19%	1,29%
Térítési díj a GDP %- ában	na	na	na	0,43%	0,47%	0,65%	0,64%	0,64%	0,65%
Lakossági gyógyszerforgalom, mrdUSD	na	na	na	0,7	0,8	0,9	0,8	0,8	0,9

Forrás: KSH Statisztikai évkönyvek

A fenti az adatok arra utalnak, hogy a magyar gyógyszerpiac nagysága megfelel a magyar gazdaság fejlettségének. A hazai gyógyszerpiac nagysága nemzetközi összehasonlításban kicsi, azonban a portugál és görög adatok arra engednek következtetni, hogy a piac nagysága összefüggésben van az egy főre eső GDP alakulásával. A kiterjedt társadalombiztosítási rendszer révén a támogatások nagyságának alakulása határozza meg alapvetően a gyógyszerpiac nagyságának alakulását. Az alábbi táblázatban az egy főre eső GDP, a lakossági gyógyszerforgalom teljes, valamint a gyógyszertámogatás és a térítési díjon vett nagyságának nominál értéknövekedése szerepel. Az adatokból az derül ki, hogy 1995-öt kivéve, a gyógyszerforgalom növekedési üteme együtt mozgott a GDP növekedési ütemével. A térítési díjon mért szegmens növekedés üteme 1994-1995-ben jelentősen meghaladta a támogatás és a GDP növekedési ütemét. Ez az időszak a gyógyszerár-szabályozás megváltozását tükrözi. Ezt követően a térítési díjas lakossági forgalom növekedési üteme nem kiugró.

6.2.11. táblázat Az egy főre eső GDP és a lakossági gyógyszerforgalom növekedése, nominál értéken, 1992-1998.

	1993	1994	1995	1996	1997	1998
A GDP növekedési üteme	23,4%	27,8%	0,9%	23,2%	24,4%	19,7%
A gyógyszerforgalom növekedési üteme	na	22,7%	33,6%	18,3%	21,8%	22,1%
A támogatás növekedési üteme	27,2%	19,1%	19,5%	15,9%	20,7%	24,6%
A térítési díj növekedési üteme	na	34,8%	75,3%	23,4%	24,0%	17,3%

Forrás: KSH Statisztikai évkönyvek

A fenti megállapítások a gyógyszerpiac értékbeli nagyságára vonatkoztak. A hazai gyógyszerfogyasztást volumenben nemzetközi összehasonlításban magasnak tartják. Ezt a hazai lakosság nemzetközi összehasonlításban rossznak ítélt egészségi állapotával, a lakosság növekvő átlagéletkorával, továbbá a hazai gyógyszerek nemzetközi viszonylatban alacsony árával szokás magyarázni. A gyógyszerfogyasztás nagysága és még inkább összetétele szorosan összefügg népegészségügyi és demográfiai tényezőkkel is. A terápiás csoportok szerinti megoszlást nézve az alábbi táblázatban azt látjuk, hogy a terápiás csoportok szerinti gyógyszerforgalom koncentráltabb, mint azt az európai adatok mutatják. A felsorolt öt terápiás csoport jelenti a magyar gyógyszerforgalom közel 75%-át, míg ez az arány az európai adatoknál 47%.

6.2.12. táblázat A gyógyszerforgalom megoszlása hatástani területenként, 1996

Terápiás csoportok	Magyarország	Európa
Kardiovaszkuláris	22	19
Szisztémás általános fertőzés elleni szerek	18	14
Tápcsatorna, anyagcsere	14*	8
Központi idegrendszer készítményei	14,3*	9
Légzőrendszer gyógyszerei	6,1*	7
Egyéb	25,6	53
Összesen	100	100

Forrás: Antalóczy, 1997, és * Molnár, 1997.

A betegek szempontjából fontos, hogy a leggyakoribb **betegségtípusonkénti gyógyszerek** kapjanak támogatást. Ezt az elvárást az Egészségügyi Minisztérium és az OEP a gyógyszer-támogatási rendszer kialakításánál juttatják érvényre: az a törekvés érvényesül, hogy a hosszan tartó, idült betegségekben szenvedők kapjanak kedvezményeket. A lakosság egészségügyi állapota több tényező eredménye. A statisztikák szerint a 1000 ezer lakosra jutó betegségek között a keringési, érrendszeri megbetegedések vezetnek, ezt az emésztőrendszer, a gerincoszlop betegségei, majd a cukorbetegség követik. Az elemzések szerint a magyar lakosság gyógyszerfogyasztása nem igazodik a betegségekhez: vannak olyan betegségek, amelyekhez nem tartozik megfelelő gyógyszerfogyasztás, és vannak olyanok, amelyeket “túlgyógyszerezés” jellemez.

6.2.13. táblázat A 10 legnagyobb forgalmú gyógyszer, 1996 és 1997. I. félév

Gyógyszer	Alkalmazás	1996. I. félévi forg. mrd Ft	1997. I. félévi forg. mrd Ft	1997. évi terápiás adatok napokban kifejezve
Tensiomin	vérnyomáscsökkentés	2,874	1,3	46
Augmentin	antibiotikum	2,295	1,4	
Cavinton	agyműködés serkentés	1,461	0,8	49
Insulin Novo	cukorbetegség	1,379	0,8	
Ednyt	vérnyomáscsökkentés	1,270	1,0	39
Nootropil	agyműködés serkentés	1,252		
Ceclor	antibiotikum	1,168		
Nitroderm	értágítás, szívgyógyszer	1,134		
Nitromint	értágítás	1,100	0,7	66
Seropram	antidepresszáns	1,051	-	
Renitec	vérnyomáscsökkentés	-	0,7	30
Centrum tabletta	vitamin	-	0,7	36
Humilin	cukorbetegség	-	0,6	
Diflonec	reuma	-	0,2	
Corinfar	koszorúértágító	-	-	40
Eunocin	altató	-	-	34
Gilemal	cukorbetegség			29
Összesen-		14,99	8,6	

Forrás: Molnár (1997) és Élő (1997)

A fenti táblázatból az látszik, hogy értékben és a terápiás adagban mérve is jelentős fogyasztás áll fenn a vérnyomáscsökkentő gyógyszerek esetében. Kitűnik a táblázatból az is, hogy jelentősen átrendeződött a 10 legnagyobb forgalmú gyógyszer sorrendje egy év leforgása alatt, és e közben értékben is csökkent a 10 gyógyszer aránya. Ez arra utal, hogy a gyógyszerek fogyasztása egyre inkább fragmentálódik mind a készítmények, mind pedig azok ára vonatkozásában.

Mint utaltunk rá, a **gyógyszerfogyasztás volumenét** nemzetközi összehasonlításban nézve az derült ki, hogy Magyarország a dobozok számában mért fogyasztást tekintve a legtöbb gyógyszert fogyasztó országok közé tartozik, annak ellenére is, hogy a gyógyszerfogyasztást egy csökkenő tendencia jellemzi. A gyógyszerfogyasztás millió dobozban kifejezett alakulását tekintve megfigyelhető egy csökkenő tendencia (14. táblázat). Ennek okai között szokás felhozni, hogy a gyógyszerek átlagára a vizsgált időszakban jelentősen növekedett, valamint hogy a hazai reálkeresetek is jelentősen visszaestek, különösen azon társadalmi csoportoknál, amelyek számára a gyógyszer fontos.

6.2.14. táblázat A gyógyszerfogyasztás alakulása 1990-1996., millió doboz

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Hazai	324	298,9	264,4	267,3	253,2	231,9	220,7	215,5
Import	43,1	52,1	51,3	61,1	71,2	74,6	75	83,8
Összesen	367,1	351	315,7	328,4	324,4	306,5	295,7	299,3

Forrás: Molnár (1997)

Az alábbi táblázatból kiderül, hogy Franciaországban jóval magasabb az egy főre eső fogyasztás. Ennek oka, hogy a francia adatokban a nagy mennyiségben használt homeopátiás gyógyszereket is tartalmazza a statisztika. Ez viszont a gyógyszerfogyasztással kapcsolatosan ráirányítja a figyelmet arra, hogy 90-es évek elején elkezdődött folyamatoknak köszönhetően várhatóan ezen szerek felhasználása Magyarországon is növekedni fog.

6.2.15. táblázat A gyógyszerfogyasztás nemzetközi összehasonlításban, 1993.

Ország	doboz/fő
Anglia	14
Csehország	17
Franciaország	51
Hollandia	12
Lengyelország	21
Németország	22
Portugália	19
Szlovákia	20
Magyarország	33

Forrás: HVG (1997) *Pharmafelax* adatközlés nyomán.

A **gyógyszerválaszték** kérdése. A hazai piacon a gyógyszerpiac 1992. évi liberalizálása az éles verseny megjelenéséhez vezetett, ami a készgyógyszer import erőteljes beáramlását hozta. A gyógyszeripari termékek exportjára és importjára vonatkozó adatok azt mutatják, hogy 1990. és 1998. között a gyógyszerimport változatlan áron számolva több mint tizenegyszeresére nőtt. Az importliberalizálás hatására a hazai gyógyszerválaszték jelentősen megnőtt: a készítmények számát tekintve az 1990. évi több mint kétszeresére nőtt a termékválaszték, a hatóanyagok száma azonban csak 20%-kal növekedett ugyanezen időszak alatt. Az import gyógyszerek megjelenésében alapvetően közrejátszott, hogy a hazai kormányzat velük szemben nem támasztott különösebb piacra lépési korlátot. Nemzetközi összehasonlításban a termékválaszték a törzskönyvezett készítmények számát tekintve alacsonynak tekinthető: 1995. évi adatok alapján Magyarországon 2890, Csehországban 13.000, Németországban 53.000, az Egyesült Államokban pedig 100.000 készítményt volt forgalomban, amelyből az OEP több mint 1400 gyógyszert támogatott (Kövesi, 1997), 2000 első felében a regisztrált gyógyszerkészítmények száma 4000 körül volt Magyarországon.

A választék kapcsán itt kitérünk az *árak* kérdésére, amely az egyik legnagyobb vitát kavarázó tényező mind a gyógyszergyártók és az OEP, mind a gyógyszergyártók egymás közötti vitájában. Egy 1997-ben elkészült orvosszakértői vizsgálat a közel 3000 készítményből álló humán gyógyszerválasztékot áttekintve azt állapította meg, hogy azon gyógyszerkörön belül, ahol a hazai gyógyszerek választéka elegendő lenne, az import gyógyszerek 48%-os részesedéssel, 141 m USD értékben vannak jelen, ami a szakértők szerint feleslegesen kereskedelmi mérleget rontó tényezőnek tekinthető. (A magyarországi gyógyszerválaszték..., 1997) Ebben közrejátszott az, hogy az Európai Közösséggel aláírt társulási szerződés adta import korlátozására vonatkozó

jogosítványát a hazai kormányzat nem használta ki: a 2000-re előirányzott 100 m USD keretet a gyógyszerbehozatal már 1995-ben meghaladta a 150 m USD értékű importtal. (Antalóczy, 1997) Az gyógyszerkészítmények választéka tehát öröndetesen megnőtt, és de ezzel együtt azok költségei is.

Egy doboz hazai **átlagárát** tekintve az alábbi táblázatból az derül ki, hogy a gyógyszerek Ft/doboz átlagára növekszik. Jelentős árkülönbség van a hazai és az import gyógyszerek átlagárai között, a vizsgált időszakban az árkülönbség alapján az import gyógyszerek háromszor-négyszer annyiba kerülnek, mint a hazai gyógyszerek. Az 1990-1998. közötti időszakban a gyógyszerárak jelentősen emelkedtek, a hazai gyógyszerek ára közel 8-szorosra, az import termékeké pedig több mint 6-szorosra.

Az árakat vizsgálva az 1995. évi áremelkedés mind a hazai, mind pedig az import gyógyszerek esetében kiemelkedő. Ennek egyik magyarázó tényezője az 1995. március 1-jével bevezetett új gyógyszerfinanszírozási rendszer volt, amely liberalizálta a hazai gyógyszerpiaci árakat. Az új gyógyszerfinanszírozási rendszerről azt jelezték előre, hogy a lakossági gyógyszerkiadások több mint 50 %-os növekedését hozzák magukkal. A létrehozott alaplístánál az alaplístára kerülő gyógyszereknél az aktív hatóanyagot tekintették mérvadónak: ha egy aktív hatóanyag bekerült az alaplístába, akkor minden azonos hatóanyaggal rendelkező gyógyszer az alaplístára kerül függetlenül attól, hogy milyen formulában, milyen eredettel, milyen gyártótól és milyen áron hozzák forgalomba. A támogatási rendszer végül hozzájárult ahhoz, hogy a lakosság szembesült a gyógyszerek áraival, azonban a gyógyszerfinanszírozási összegek radikális csökkenését nem hozta magával. Az új támogatási rendszer áremelésre gyakorolt hatása már 1995 áprilisában jelentkezett, ami az alaplístán szereplő gyógyszereknél a támogatási összegek növekedését is maga után vont.

6.2.16. táblázat Egy doboz átlagárának alakulása, 1990-1998, Ft/doboz

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Hazai Ft/doboz	43,49	62,19	76	89,52	116,27	164,4	210,9	256	299
Import Ft/doboz	176,47	195,18	208,99	222,51	249,26	678,5	805,5	888	1026
Hazai ára az import %-ában	24,64%	31,86%	36,37%	40,23%	46,65%	24,23%	26,18%	28,83%	29,14%
Import 1990 áron	100,00%	110,60%	118,43%	126,09%	141,25%	384,48%	456,45%	503,20%	581,40%
Hazai 1990 áron	100,00%	143,00%	174,75%	205,84%	267,35%	378,02%	484,94%	588,64%	687,51%
Import éves árnövekedése	na	10,6%	7,1%	6,5%	12,0%	172,2%	18,7%	10,2%	15,5%
Hazai éves árnövekedése	na	43,0%	22,2%	17,8%	29,9%	41,4%	28,3%	21,4%	16,8%

Forrás: Molnár, (1997) és Bogsch., (2000) alapján számított adatok

Ha megnézzük a fogyasztás volumenre és az árakra vonatkozó táblázatokat, abból az derül ki, hogy az 1994. évről 1995-re lezajlott jelentős dobozonkénti átlagár növekedés jelentősebb visszaesést hozott ugyanebben az évben a gyógyszerek fogyasztása tekintetében is. Ez arra utal, hogy a fogyasztásban megfigyelhető az árérzékenység.

A gyógyszerfogyasztás kapcsán rá kell még egy tényezőre mutatni: nemzetközi tapasztalatok szerint egy országos *vényellenőrzési rendszer* bevezetése akár 15-18 %-kal is csökkentheti a vényköteles gyógyszerek fogyasztását. A vényellenőrzés országos rendszerének kialakítása többéves, heves vitáktól és csúszásoktól kísértén Magyarországon is megtörtént. A vényköteles gyógyszerek magas aránya azt mutatja, hogy a gyógyszerfelhasználás közvetlenül az orvostársadalom kezében van, és így a vényellenőrzési rendszer az orvosok gyógyszerfelírási szokásainak megváltoztatását is célozza. Ezért a vényellenőrzési rendszer bevezetése az orvostársadalom ellenérzését és rezisztenciáját is kiváltotta: érdekeik jelentősen csorbulnak azáltal, hogy a gyógyszerfelírási szabadságuk korlátozottabbá vált, és ez által korlátok közé szorult a gyógyszerek értékesítésében meglévő marketing szerepük. A rendszer bevezetése olyan több százmilliós közpénzekből finanszírozott beruházást jelentett.

Mint ahogyan a gyógyszerek sajátosságainak tárgyaláskor rámutattunk, a betegek **gyógyszerfogyasztását az orvos és a gyógyszerész** (gyógyszertár alkalmazottai) **befolyásolja**. Az orvosnak meghatározó szerepe van annak eldöntésében, hogy milyen hatóanyagú és térítést tartalmazó gyógyszert rendel betegei számára a vényköteles gyógyszereknél. Mint Gulácsi-Matejka (1999) megjegyzi, a „világon mindenütt igaz, hogy a gyógyszert rendelő orvosok „tolláért” a gyártók és a finanszírozó között ádáz küzdelem folyik. Magyarországon különösen élesen merül fel ez a kérdés, mivel a gyógyszerkiadások finanszírozási problémáinak egyik legfontosabb gyökere a gyógyszerátúlfogyasztás” (i.m., p.315). A beteg igényeit ily módon kettős szempontból kell mérlegelnie: a gyógyszer hatása és a beteg teherviselő képessége szempontjából. A vényre kapható ill. támogatásban részesülő gyógyszereket kizárólag az OEP által meghatározott vényen rendelheti el az orvos. A gyógyszertárak szerepe a nem vényre kapható (OTC) termékek esetében válik egyre fontosabbá. Ebben az esetben a beteg gyógyszerválasztásánál a gyógyszertárak alkalmazottai az orvoséhoz hasonló kettős szempontból mérlegelnek, amikor a betegnek gyógyszert ajánlanak. A gyógyszeripar szempontjából kiemelkedő szerepe van az orvoslátogatói rendszer kiépítésének és fenntartásának.

A betegek (fogyasztói) döntésük meghozatalánál tehát meg kell bízni az orvos ill. a gyógyszerész ítéletében, végső döntési kritériumként pedig a gyógyszerért fizetendő ár játszik szerepet döntéseikben. Megfigyelhető tendencia, hogy a fizetendő ár a rendelkezésre álló, és szabadon felhasználható (diszkrecionális) jövedelem kerül egymással összevetésre. Felmérések utalnak arra, hogy a vényre kapható és támogatásban is részesülő gyógyszereket a lakosság egy része nem tudta kiváltani. (Kövesi, 1997.) Arról azonban nem áll rendelkezésre adat, hogy ez hogyan érinti a teljes fogyasztást, és milyen kapcsolatban van ez a jelenség a közgyógyellátás kialakult rendszerével.

6.2.4.2. *A forgalmazás: a gyógyszer nagy- és kiskereskedelem*

Az gyógyszerek *értékesítési folyamatának sajátossága*, hogy a gyógyszer nagy- és kiskereskedelemben erőteljesen érvényesül a kormányzati szabályozás. Az európai

gyakorlatot az jellemzi, hogy "... az európai gyógyszerforgalmazás harmonizálatlan, és egy viszonylag hatékonytalan kétszintű működés jellemzi: egy jelentősen konszolidált nagykereskedelem (a három legnagyobb vállalat értékesítése 75 %-ot tesz ki Hollandiában, Franciaországban, Németországban és Nagy-Britanniában) egy rendkívül fragmentált gyógyszerértékesítési kiskereskedelmet szolgál ki. /.../ Eddig az etikai gyógyszerek postai értékesítése csak kismértékben jelent meg Hollandiában és Skandináviában, az EU pedig azt mérlegeli, hogy az OTC piacot megnyitja a postai értékesítés előtt. A forgalmazásra vonatkozó törvények enyhítése elvezethet oda, hogy a nagykereskedők a gyógyszerértékesítési felé mozdulnak, és az egészségügyi ellátás egy mérföldköveként felhalmozzák a betegekkel kapcsolatos információkat." (Boscheck, 1996, p.636) A gyógyszeripar szempontjából a kiskereskedelem - minden más termékpiachoz hasonlóan - kulcsfontosságú: a gyógyszerértékesítési körzetére vonatkozóan a gyógyszerfogyasztás olyan információs bázisát nyerhetik a gyógyszerértékesítési tulajdonosok, amelyek jelentős piaci alkupozícióval vértetik fel őket. Az idézetek szerint ezért hosszú távon mérföldkövet jelent, hogy mennyire integrálódhatnak a gyógyszer-nagykereskedők és betegek felé, és hogy erre milyen lehetőségeket ad a kormányzati szabályozás. Mint a kereskedelem minden területén, itt is az elektronikus kereskedelem jelenti az egyik legnagyobb lehetőséget és kihívást.

A hazai gyógyszer nagy- és kiskereskedelem el van választva egymástól, és gyógyszerek csak és kizárólag a nagy- és kiskereskedőknél juthatnak el a fogyasztókhoz. Magyarországon, a gyógyszerpiacon a forgalmazás végzésének (a gyógyszerkereskedelemmel való foglalkozás) feltételei és a forgalmazáshoz kapcsolódó árak egyaránt szabályozottak. A gyógyszer törvény szerint a lakosság közvetlen gyógyszerellátását, a gyógyszerek fogyasztókhoz való eljuttatását csak meghatározott feltételeknek megfelelő gyógyszerértékesítési láthatják el, a gyógyszerértékesítési pedig csak gyógyszer-nagykereskedelmi jogosítvánnyal rendelkező szervezettől szerezhetik be a forgalmazott gyógyszert.

Az 1990-96. közötti időszakban a *privatizáció* érintette legélesebben a **gyógyszerpiac kiskereskedelmi szegmensét**. A gyógyszerforgalmazás átalakulásának első lépését az jelentette, hogy 1990-től lehetővé vált magánpatikák működtetésére. A *gyógyszerértékesítési folyamatok* meglehetősen elnyújtott és vitáktól terhelt volt, az 1992-től formálódó privatizációs elképzelések gyakorlatilag 1997-re eredményezték a gyógyszerértékesítési folyamatok privatizációjának lezárását. A privatizációnál a szakmai szempontok (gyógyszerész tulajdonos nélkül nem kerülhet a gyógyszerértékesítési magántulajdonba), a lakossági elérhetőség biztosítása (a patikáknak patikaként kell tovább működniük), az üzletek tulajdonjoga (gyógyszerértékesítési központok kontra önkormányzatok) három olyan meghatározó és esetenként egymással ütközésbe kerülő tényező volt, amely a privatizációs folyamatot indulatokról kísértette. Mint az alábbi táblázatból kiderül, 1990-1998. között nem csak a tulajdoni forma változott meg, és a közforgalmú gyógyszerértékesítési magántulajdonba kerültek, hanem a gyógyszerértékesítési száma 25%-kal növekedett is. Ezen időszak alatt a gyógyszerértékesítési dolgozó gyógyszerészek száma 41,3%-kal nőtt, ami összefüggésben van a privatizációra és a működtetésre vonatkozó szabályozással.

6.2.17. táblázat A hazai gyógyszerárak

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
állami	1449	1455	1479	1457	1463	1075	388	0	0
magán	30	113	259	372	473	919	1613	1965	1972
kórházi zártforgalmú	27	30	35	38	38
Összesen	1479	1568	1738	1829	1963	2024	2036	2003	2010
itt dolgozó gyógyszerészek száma	3390	3549	3392	3265	3306	3422	4104	4389	4789

Forrás: KSH Statisztikai Évkönyvek.

Ugyanezen időszakban átfogóan került *szabályozásra* a gyógyszerárak működése és működtetése (1994. évi LIV törvény a gyógyszerárak létesítéséről és működésük egyes szabályairól), valamint az árak kérdése. Az Egészségügyi Miniszter rendeletben szabályozza a gyógyszer-értékesítés feltételeit és a maximálisan alkalmazható kereskedelmi árakat. A gyógyszer-értékesítés feltételeinek szabályozása a gyógyszerek sajátosságaival indokolható: megfelelő szakmai és technikai feltételeknek kell fennállniuk a kereskedelem, különösen a kiskereskedelem vonatkozásában, amelyek szigorúbbak, mint más termékek esetén. A szakmai feltételek, a helyiség, a szükséges eszközök, és a nyitvatartás tartoznak ide. E feltételek teljesülését a Gyógyszerészeti Kamara és az Állami Népegészségügyi és Tisztiorvosi Szolgálat látja el. Ez a feltétel gazdasági oldalról azt is jelenti, hogy ezen a területen különösen a gyógyszer-kiskereskedelem esetén jelentős belépési korlátok állnak fenn.

A gyógyszer kiskereskedelemnek van egy speciális szegmense, az *intézeti gyógyszerárak* köre, amelyek betegek közvetlen és természetbeni gyógyszerellátását végzik ill. csak az orvosi gyakorlatban használatos, a gyógyszerhez hasonló elbírálás alá eső szereket használják. Legjellemzőbben a kórházak tartoznak ide, amelyek a kórházi ápolás idejére nyújtott gyógyszereket és más, az orvosi gyakorlatban használt szereket a fennálló egészségbiztosítási gyakorlat következtében természetben nyújtják a betegeknek, és amelyek gyakorlatilag ezért 100 % támogatásban részesülnek az OEP részéről. Az alábbi táblázat a patikák (közforgalmú gyógyszerárak) és a kórházat (intézeti) gyógyszerforgalmát és annak megoszlását mutatja 1996-ra vonatkozóan. Mint az alábbi táblázatból is kiderül, a közforgalmú gyógyszerárak bonyolítják le a gyógyszerforgalom túlnyomó részét, több mint 80 %-át.

6.2.18. táblázat A patikai és a kórházi forgalom, 1996.

	Patika	Kórház	Patika	Kórház
	adatok		százalékos megoszlás	
Készítmények száma	2467	2761	89,3	100
Forgalom termelői/beszerzési áron, Mrd Ft.	88,8	18,4	82,3	17,7
Eladott/felhasznál dobozok száma, m doboz	269,5	26,2	91,1	8,9

Forrás: Molnár (1997)

Megjegyzés: a százalékos megoszlás oszlopoknál a készítmények számát a kórházi ellátásnál vettük 100 %-nak, tekintettel arra, hogy a kórházak által felhasználható gyógyszerek köre magasabb, mint a közforgalmú gyógyszerárakban forgalmazható készítmények köre.

A gyógyszer-kiskereskedelemben, a közforgalmú gyógyszertárakban szélesebb termékválaszték forgalmazható, mint a gyógyszer-nagykereskedelemben, azaz bizonyos határok között a patikák több lábon állhatnak, mint a nagykereskedők. Számukra megengedett, pl. a gyógyászati és egészségügyi cikkek értékesítése, valamint higiénés, illetőleg egészség megőrzési célokat szolgáló termékek értékesítése, forgalmazása. A gyógyszertárak működését is érintette az 1999. évi szigorúbb kormányzati fellépés. A korábbi gyakorlattal szemben az OEP nem ad előleget a támogatott gyógyszerek beszerzéséhez, hanem utólag, a tényleges forgalom alapján utalja át a támogatások összegét. Egy a gyógyszertáraknál átmeneti finanszírozási problémákhoz vezethet, ami a privatizációs hitelek visszafizetési terheivel együtt komoly cash flow problémákat okozhat (HVG, 1999).

Gyógyszer-nagykereskedelmi tevékenységet csak az OGYI engedélye alapján lehet folytatni. A gyógyszer-nagykereskedelemben is a privatizáció volt az egyik meghatározó folyamat az 1989-1998. közötti időszakban. A gyógyszer-nagykereskedelmi vállalatok a korábbi gyógyszer-tári központok privatizációja nyomán alakultak ki. A nagykereskedők mellett a gyógyszer forgalombahozók és gyógyszergyártók is jogosultak saját termékeik nagykereskedelmi tevékenységét ellátni.

6.2.19. táblázat A gyógyszer-nagykereskedők árbevétele alakulása, m Ft. 1995-1998

	1995	1996	1997	1998
Hungaropharma	41158	43701	51396	57713
Pharmafontana	6512	23658	12817	19943
Phoenix Pharma	na	9311	17254	27533
Humantrade	na	9372	12790	16860
Medimpex	na	na	na	18813
Bellis Rt.	na	na	na	11891
összesen	47670	86042	94257	152753
a lakossági gyógyszerforgalom %-ában	43,9%	66,9%	60,2%	79,9%

Forrás: Figyelő Top200 és KSH adatok alapján számított érték.

A nagykereskedelemben a HVG 1999. októberi összeállítása a Gyógyszer-nagykereskedők Szövetségének adataira hivatkozva 84 nagykereskedői jogosítvánnyal rendelkező szervezetet említ, amelyek közül 14-15 vállalatot tartottak aktívnek. A Figyelő Top200 kiadványaiban közölt adatokat és információkat nézve e számosság ellenére a gyógyszer-nagykereskedelem koncentrálttá vált 1998-ra, a fenti táblázat szerint a lakossági gyógyszerforgalom növekvő hányadát forgalmazták a legnagyobb gyógyszer-nagykereskedők. A vállalati árbevételek alapján számított hat vállalat részesedése közel 80 %-ra nőtt 1998-ban. Az egyes vállalatokat az alábbiak jellemezték.

A legnagyobb gyógyszer-nagykereskedelmi vállalat a *Hungaropharma* Gyógyszerkereskedelmi Rt., amely vállalat 1998 végén állami (ÁPV Rt.) tulajdonban volt, a vállalat 1993-ban alakult. A vállalat a gyógyszer-nagykereskedelemben 1998-ban 30%-os piaci részesedést mondhatott magának, ami 57,7 mrd Ft-os árbevételnek felelt meg. Ez a cég forgalmazta a legszélesebb termékválasztékot, amely 4900 cikket tett ki 1998-ban. A vállalat privatizáció előtt áll.

A második legnagyobb gyógyszer-nagykereskedelmi vállalat a Phoenix Pharma Gyógyszerkereskedelmi Rt. volt. A vállalat a Pest-megyei Gyógyszertári Központ privatizációja nyomán alakult meg, 1995-ben, tulajdonosa a Beteiligung GmbH-n keresztül a Phoenix AG, amely Németország piacvezető gyógyszer-nagykereskedője, több mint 10 mrd DM-s forgalmával pedig Európa második legnagyobb gyógyszer-nagykereskedője. A vállalat 1998. évi 27,5 mrd Ft-os árbevétellel a gyógyszer-nagykereskedelemben 17,2%-os piaci részesedést jelentett a vállalat számára, ami piaci részesedés növekedést jelentett 1997-hez képest, s ezzel a harmadik helyről a másodikra került a vállalat. A vállalat tovább erősítette piaci pozícióját, mivel a Beteiligung 1999-ben felvásárolta a Westpharma nevű patikákban érdekeltséggel rendelkező vállalatot.

A gyógyszer-nagykereskedelem harmadik legnagyobb vállalata a *Pharmafontana* Gyógyszerészeti Rt volt 1998-ban. A vállalat 1995-ben kezdte meg működését, 1997-ben a Fővárosi Önkormányzat privatizálta a Naturland Rt. javára. A vállalat a gyógyszernagykereskedelem mellett Fitotéka termékek kereskedelmével és gyógyszertermékek külkereskedelmével is foglalkozott. A vállalat 1998-ban 19,9 mrd Ft-os árbevételt ért el, ami 14 % körüli piaci részesedésnek felel meg, ami az 1997. évi 2. hely elvesztését jelentette a vállalat számára. A vállalat azóta csődöt jelentett, majd felszámolásra került.

A *Medimpex* Gyógyszer Nagykereskedelmi Rt. új meghatározó szereplőként került fel a Figyelő Top200 listájára 1998-ban, mint a piac negyedik legnagyobb szereplője. A vállalat 1997-ben kezdte meg működését, kizárólag hazai gyógyszer-nagykereskedelemmel foglalkozik. A vállalat tulajdonosai a Richter Gedeon Rt. és az Egis. A vállalat 1989 előtt a gyógyszeripar külkereskedelmi vállalata volt. A Medimpex 18,8 mrd Ft-os árbevételével a gyógyszer-nagykereskedelem 13 %-át mondhatja magáénak.

A gyógyszer-nagykereskedelem két további, a Figyelő Top200-ba 1998-ban bekerült szereplője a Humántrade Rt., amely 16,8 mrd-os forgalmat ért el 1998-ban, és a Bellis Rt., amely 11,8 mrd-os árbevételt realizált.

6.2.20. táblázat A gyógyszer-nagykereskedők saját tőkéje, m Ft. 1995-1998.

	1995	1996	1997	1998
Hungaropharma	11239	10318	11422	11485
Pharmafontana	5469	5804	3921	398
Phoenix Pharma	na	702	-1	971
Humantrade	na	528	549	1606
Medimpex	na	na	na	1886
Bellis Rt.	na	na	na	1291

Forrás: Figyelő Top200

A vállalatok közül két vállalat nem realizált adózás előtti nyereséget 1998-ban, a Phoenix Pharma és a Pharmafontana. A saját tőke alakulását nézve, amely a vállalatok további lehetőségeinek alapját jelenti, az derül ki, hogy a Pharmafontanának komoly kihívással kell szembenéznie, mivel 1998-ban a második veszteséges évét zárta, és saját

tőkéje 3,9 mrd-ról 398 m Ft-ra csökkent. A saját tőke alakulása a Phoenix Pharma esetében veszélyre utal, tekintettel azonban tulajdonosára, Németország piacvezető nagykereskedőjére a vállalat vélhetően hosszú távon a piac szereplője marad. A Phoenix Pharma és a Pharmafontana adatai és példája arra utal, hogy a számviteli adatok csak úgy értelmezhető és vethető össze, ha azok értelmezésénél a tulajdonosokat is figyelembe vesszük. A gyógyszer-nagykereskedelemben további mozgások várhatók a bentlévő vállalatok között, mivel a Hungaropharma privatizációja nem zárult le.

A kereskedelmi árrések szabályozása a gyógyszerek árszabályozásával van összefüggésben, és ez által a fogyasztási árak kiszámíthatóságát és a megfelelő gyógyszerválaszték tartására ösztönzi a gyógyszertárakat. Az árrés meghatározás bázisát a termelői ill. az import beszerzési árak jelentik. Az 1999. június 30-ig terjedő időszakban a következő árrések voltak érvényben. A nagykereskedelmi árrés gyógyszeralapanyagok esetében a termelői ill. az import beszerzési ár 20 %-a lehet, kiszerelt gyógyszerek esetében pedig a gyógyszer termelői ill. import beszerzési árától függően, az ár növekedésével csökkenő max. 16 % min. 7 % között változik: az olcsóbb gyógyszereken tehát nagyobb, míg a drágább gyógyszereken kisebb a gyógyszer-nagykereskedő árrése. Ez az árrés képzési rendszer él a gyógyszer kiskereskedők árrésének meghatározásánál is, ahol a maximális árrés 30 %, míg a minimális árrés 16 %. A nagykereskedelmi árrések 1999. július 1-jétől csökkentek, a minimális kulcs 5 %-ra, a maximális kulcs 12%-ra módosult, a kiskereskedelmi árrések nem változtak (22/1992(VIII.19)NM rendelet).

Az 1999. évi szabályozóváltozás arra utal, hogy a kormányzat magasnak tartotta a nagykereskedelmi árréseket, a kiskereskedelem vonatkozásában pedig megszüntette az előfinanszírozás gyakorlatát. Ezen a téren a kormányzati szabályozás mellett az elektronikus kereskedelem további lehetőséget jelent, mind a B2B (business-to-business, azaz a szervezetek közötti), mind pedig a B2C (business-to-customer, azaz a vállalatok és a fogyasztók közötti) kereskedelemben, ez utóbbi esetben azonban csak az OTC termékek szegmensében.

A hazai gyógyszerforgalmazás tehát mind a tevékenységet ellátó szervezetek felől mind pedig az árrések szempontjából szabályozott. Az 1989-99. között lezajlott folyamatok között a privatizáció volt meghatározó jelentőségű, s a nagykereskedelem még további változások előtt áll. A forgalmazásban is érvényesült a kormányzati takarékoskodás szándéka, amennyiben a nagykereskedelmi árrések csökkentésére került sor, valamint megszűnt a gyógyszertárak előfinanszírozásának gyakorlata. A gyógyszeripar szempontjából a gyógyszer nagy-és kiskereskedelem a 90-es évek végén olyan elosztási csatornaként jelenik meg, amelyik nem rendelkezik jelentős alkuerővel. A nagykereskedelem terén éles verseny figyelhető meg a gyógyszer-nagykereskedők között, amit az is fokoz, hogy a gyógyszergyártók és forgalmazók végezhetnek nagykereskedelmi tevékenységet. A forgalmazás kérdése azért került részletesebben tárgyalásra, mert a kis- és nagykereskedelem átalakulása a gyógyszeripari vállalatok privatizációjával párhuzamosan zajlott a 90-es évek első felében, s mint láttuk a nagykereskedelem még mindig nem fejeződött be.

6.2.4.3. Az iparágon belüli verseny alakulása

Nemzetközi összehasonlításban az ország jelentős hazai gyógyszergyártási hagyományokkal rendelkezik. Ennek oka egyrészt a hazai gyógyszeripar korai, a nemzetközi tendenciáknak megfelelő fejlődésnek indulásával, másrészt pedig a KGST időszzakkal magyarázható. Az 1950-es évektől a magyar gyógyszeripar működését hat vállalat határozta meg: az Alkaloida (jelenleg ICN Magyarország), a Biogal, a Chinoin, az Egis, a Humán és a Richter. Az alábbiakban a hazai gyártó/vállalat elnevezés ezeket a vállalatokat hivatott jelölni. Az 1990-es évek sikervállalatát, a Pharmavit Rt.-t is idesorolhatjuk, amit a Bristol Myers Squibb kivásárolt.

6.2.21. táblázat A piaci részesedések alakulása, 1990-1998.

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Alkaloida	5,3	4,8	4,5	3,9	3,1	2,7	2,7	2,5	2,1
Biogal	18	17,4	14	11,2	8,4	7,1	6,2	6	5,1
Chinoin	16	14,5	13,1	10,3	8,4	8	8,1	7,5	6,5
Egis	17,7	18,5	15,1	13,1	12,4	12,4	11,3	10,2	9,2
Human	2,1	2	2,8	1,8	1,1	1,1	1,5	1,5	1,7
Richter	14,5	13,1	11	9,2	8,8	9,4	9,8	10,7	10,2
Egyéb hazai	0,1	0,3	1,5	3,6	4,5	4,1	4,2	4,4	4,2
Hazai össz	73,7	70,7	62	53	46,6	44,8	43,8	42,7	39
Import	26,3	29,3	38	47	53,4	55,2	56,2	57,3	61
Mindösszesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Forrás: Antalóczy, 1999.

Az 1990-1998. közötti időszakban jelentősen csökkent a hazai vállalatok piaci részesedése, mint a fenti táblázatból kiderül, a hazai gyógyszergyártók 1990. évi 73,7 %-os piaci részesedés 39 %-ra csökkent, s ezzel párhuzamosan a nem hazai vállalati érdekeltségek szerepe 26,3 %-ról 61 %-ra növekedett. A külföldi vállalatokra vonatkozóan hiányos információk állnak rendelkezésre piaci részesedéseiket illetően. Ennek oka lehet, hogy a ezen vállalatok jó része elsősorban az anyavállalata termékeit forgalmazza, termelő tevékenységet Magyarországon nem végez. A hazai szereplők között rangos multinacionális vállalati érdekeltségek állnak, mint a Novartis, a Hoffman la Roche vagy a Merck Sharp and Dohme.

Mint az alábbi táblázatból kiderül, a gyógyszeripar termelésének növekvő hányadát exportálta az 1990-1998. közötti időszakban. A gyógyszeripari export a hazai teljes export közel 2 %-át tette ki ezen időszak alatt. Az export és a hazai termelés arányát nézve azt látjuk, hogy a magyarországi termelés 50%-a került exportra 1990-ben, és ezt az arányát őrzi is az iparág: 1994-ben a termelés 49,9%-a, 1995-ben pedig 51%-a került exportra, majd 1998-ra ez az arány közel 60%-ra nőtt. Ez azt mutatja, hogy a gyógyszeripar továbbra is export-orientált maradt.

6.2.22. táblázat A hazai gyógyszeripar árbevételének megoszlása értékesítési relációk szerint

	1990.	1991.	1992.	1993.	1994.	1995.	1996.	1997	1998
Export, mrd, Ft	31,347	28,754	28,934	33,774	41,157	51,722	66,626	100,234	113,658
Belföld, mrd., Ft	30,981	37,186	26,046	36,943	41,183	48,732	58,153	69,166	79,319
Összesen	62,328	65,94	54,98	70,717	82,34	100,454	124,779	169,4	192,977
Az export aránya	50,29%	43,61%	52,63%	47,76%	49,98%	51,49%	53,40%	59,17%	58,90%

Forrás: KSH iparstatisztikák. Megjegyezzük, hogy a fenti adatok mind a késztermékeket, mind pedig a hatóanyagokat magukba foglalják.

Az adatok és az idézett kutatások rámutatnak arra is, hogy a magyar gyógyszeripar exportképessége szempontjából is fontos kérdésnek tűnik, hogy a hazai gyártók belföldi értékesítési pozíciói hogyan alakulnak. A hazai gyógyszergyártók termékeinek a hazai egészségügy általi preferálása az azonos hatóanyagú készítményekkel szemben makrogazdasági szinten áttételeken keresztül nemzetgazdasági hatékonyságot javító tényező lehet: hazai erőforrásokra támaszkodva, olcsóbb erőforrásokkal olcsóbb termékek felhasználásával mind az egészségügyi büdzsé, mind pedig a fizetési mérleg jelentős pénzüsségeket takaríthat meg. Bartlett-Ghoshal (2000) írásában egy indiai gyógyszeripari vállalatot, a Ranbaxy-t olyan sikeres példaként említi, mint amelyik késői indulóként is képes volt jelentős növekedésre. Nem vonna kétségbe a vállalat nemzetközi sikereit és a vállalatvezetés felkészültségét, meg kell említsük, hogy a példánál a szerzők elfeledkeztek arról, hogy az indiai gyógyszeriparnak a WTO 2005-ig adott időt a termékszabadalmi rendszerre való átállásra, s hogy addig az indiai piacon a hazai vállalatok előnyöket élvezhetnek a külföldi szereplőkkel szemben, azaz minden következmény nélkül a hazai piacra vihetnek lemásolt originális készítményeket, mint reprodukciós készítmény.

A 90-es években tehát alapvető *változások* zajlottak le a hazai gyógyszeriparban. A legfontosabbak a következőkben foglalhatók össze:

Megszűnt a *hazai gyártók ellátási felelőssége*, ami önmagában jóval nagyobb teret enged a hazai gyártók racionális gazdálkodásának fokozásához. 1994-ben megtörtént az eljárás szabadalomról a termékszabadalomra való átállás, ami a K+F tevékenység újragondolását kívánta meg a hazai gyártóktól. Ezzel egyidejűleg *átalakult a gyógyszer támogatási és gyógyszer-forgalmazási rendszer*: a rendszer egyrészt átláthatóbbá vált, másrészt a megteremtette a gyógyszerpiaci piac konform működési feltételeit.

A piacok meginogtak és zsugorodtak. A KGST felbomlása következtében a hagyományos nagy külpiacok meginogtak és összezsugorodtak. Tökölly (1994) adatai szerint az 1989. évi rubel elszámolású export a teljes gyógyszeripari export közel 50 %-át jelentette. Az 1989. évi 14,8 mrd Ft-os export 1991-ben a felére csökkent, és 13,1 mrd Ft-os értéke még 1993-ban sem érte el az 1989. évi szintet nominál értéken. A KGST felbomlása a hazai gyógyszergyártókat érintette, miközben a gyógyszerimport gyakorlatilag teljes mértékben liberalizálásra került, ami a hazai gyártók számára éles hazai versenyt hozott.

Az *importliberalizálás* következtében jelentősen megnőtt a hazai piacon forgalmazott készítmények száma, azaz a gyógyszerválaszték. Az importliberalizálás azzal járt együtt, hogy az addig nettó exportőr iparág importőr ágazattá vált. Az alábbi táblázatból kiderül, hogy az ágazat külkereskedelmi mérlege jelentős deficitet mutat. Az 1990. évi 20,433 mrd Ft-os szuficit 1998-ra 48,208 mrd deficitté vált. E mögött az áll, hogy 1990. és 1998. között az export több mint duplájára, míg az import több mint tizenegyszeresére nőtt. Az adatok mögött ott húzódik az 1994-ben megváltozott szabadalmi rendszer, aminek következtében a gyógyszeripar az eljárászábadalmi rendszerről a termék szabadalmi rendszerre állt át. A termékszabadalmi rendszerre való átállás azt is jelentette, hogy a korábbi licence szerződések helyett a licenbe adó saját értékesítésbe vette a termékeit.

6.2.23. táblázat A gyógyszeripar külkereskedelmi mérlege, 1990-1998

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
exp., mFt	31347	37186	23435	22991	28312	36078	47253	70384	72964
imp., mFt	10914	22423	23537	30243	47317	55982	70766	90657	121172
Egyenleg, mFt	20433	14763	-102	-7252	-19005	-19904	-23513	-20273	-48208
exp. Index, 1990=100	100,0%	118,6%	74,8%	73,3%	90,3%	115,1%	150,7%	224,5%	232,8%
imp. Index, 1990=100	100,0%	205,5%	215,7%	277,1%	433,5%	512,9%	648,4%	830,6%	1110,2%

Megjegyzés: Az 1990-1991-re vonatkozó adatok export esetében iparági exportadat, import esetében külkereskedelmi termékjegyzék szerint, 1992-től SITC kód szerint.

Az import előretörésével párhuzamosan a hazai gyártók részesedése jelentősen csökkent a hazai gyógyszerforgalomból. Mint arról már korábban szóltam, a forgalom értékén számolva az 1990. évi 73,9%-os részesedés lecsökkent 39%-ra. A két legnagyobb hazai gyártó, az Egis és a Richter piaci részesedése 10% körül látszik stabilizálódni. Amennyiben a részesedéseket volumenben nézzük, a hazai gyártók részesedés vesztese kisebb ütemű és alacsonyabb volt. Mint az alábbi táblázatból kiderül, a hazai gyártók részaránya volumenben több mint duplája, 68% az import gyógyszerekének.

6.2.24. táblázat A hazai és az importgyógyszer fogyasztás volumenben

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997*	1998*
Hazai gyógyszer, m doboz	324	298,9	264,4	267,3	253,2	238,2	220,7	215,5	na
Import gyógyszer m doboz	43,1	52,1	51,3	61,1	71,2	68,2	74,9	83,8	na
Összesen	367	352,2	305,7	328,5	324,4	306,5	295,7	299,3	na
hazai aránya, %	88%	85%	86%	81%	78%	78%	75%	72%	68%
import aránya, %	12%	15%	17%	19%	22%	22%	25%	28%	32%

Forrás: Molnár (1997), p17., és * Bogsch, 2000 és IMS alapján.

Gyakorlatilag lezajlott a hazai **gyógyszeripar privatizációja**. A privatizációt sikeresnek kell tekintenünk abban az értelemben, hogy a hazai gyártók többlet tőkéhez és szakmai ismeretekhez is jutottak új tulajdonosaik révén. A privatizáció legfontosabb

mérőföldköveit az alábbi táblázat szemlélteti. Ebből kiderül, hogy a hazai gyógyszergyárak többsége szakmai befektető tulajdonába került. Ez alól egyedül a Richter Rt. képez kivételt, ahol a társaság domináns tulajdonosai pénzügyi befektetők.

6.2.25. táblázat A hazai gyógyszergyártók társasággá alakulása a privatizáció időpontja, valamint a többségi tulajdonosok 1998 végén

Vállalat	Társasággá alakulás	Privatizáció	Többségi tulajdonos
Alkaloida	1991. október 1.	1996. augusztus 30.	ICN Pharmaceuticals Inc., USA, 67,1 %
Biogal	1990. január 1.	1995. november 5.	Teva, Izrael, 97,8 %
Chinoin	1990. január 1.	1991. február 24.	Sanofi, Franciaország, 99 %
Egis	1992. január 1.	1993. december	Servier, Franciaország, 51 %
Human	1992. július 1.	1993. december	Novopharm, Kanada 55,5 %
Richter	1990. november 1.	1995. október	Pénzügyi befektetők 56,9 %

Forrás: Antalóczy, 1999.

A privatizáció tapasztalatait összegző munkájában Antalóczy (1999) rámutat arra, hogy a gyógyszeripar privatizációjához a kormányzat nem rendelkezett szakmai koncepcióval, a legfőbb cél a privatizáció lebonyolítása volt. Az egyes vállalatok sorsát a menedzsment és a jelentkező leendő tulajdonosok határozták meg.

Megjelentek a **multinacionális (globális) vállalatok érdekeltségei**. A külföldi érdekeltségek legtöbbje az anyavállalatuk szempontjából előretolt marketing szervezetnek tekinthető, amelynek legfontosabb feladata az anyavállalat termékeinek értékesítése. Erre következtethetünk abból, hogy miközben a gyógyszerimport jelentős ütemben bővült, a belföldi termelés és az export növekedése korántsem volt ilyen látványos.

6.2.26. táblázat A patikai forgalom alapján a 10 legnagyobb vállalat, 1995-1998, termelői áron, m Ft.

	1995	1996	1997	1998
Richter Gedeon	6951	9544	12264	15192
Egis	9283	11005	11803	13511
Novartis (Ciba+Sandoz)	6634	7302	8259	10676
Chinoin (Sanofi)	5436	7168	7824	9406
Biogal (Teva)	5734	6478	7054	8373
Eli Lilly	2276	2767	3825	4852
Merck Sharp Dohme	989	1637	2801	4802
Pfizer	1384	2127	3200	4524
Bristol Myers (Pharmavit)	1738	2359	3319	3922
Schering Plough	1645	2467	3035	3879

Forrás: IMS.

A fenti táblázat a magyar gyógyszerértékesítési forgalom alapján, 1998-ra rendezetten mutatja a tíz legnagyobb forgalmat elért vállalatot. A táblázatból az derül ki, hogy az élen két hazai vállalat, a Richter és az Egis áll. Mögéjük került a Novartis, megelőzve a

harmadik hazai gyógyszergyártót, a Chinoint. A tíz legnagyobb vállalat között öt vállalat multinacionális vállalat értékesítésre összpontosító hazai érdekeltsége, öt pedig olyan vállalat - Richter, Egis, Chinoin, Biogal, Briston Myers Squibb -, amelyek magyarországi gyógyszergyártónak tekinthető.

Az új szereplők a magyar piacon azt az igen agresszív és addig nem alkalmazott marketing gyakorlatot honosították meg, tették elsőként gyakorlattá, hogy a gyártók és gyógyszerert forgalomba hozó vállalatok legfőbb befolyásolási célpontját az orvosok és a gyógyszerészek jelentik az értékesítés növelése érdekében. Mivel az orvosok és a gyógyszerészek szempontjából igen erős szakmai marketingről van szó, meglehetősen nehéz meghúzni az etikus és az etikátlan eladásösztönzés határait, melyet a 24/1997.(VIII.14) NM rendelet szabályoz az 1997-ben elfogadott reklámtevékenységről szóló törvénnyel összhangban. E rendeletben szerepel az is, hogy orvoslátogatói tevékenységet csak orvosi, fogorvosi vagy gyógyszerészeti képesítéssel rendelkezők láthatnak el, és adataikat az OGYI-nak be kell jelenteni. Az új szereplők megjelenésekor munkatársaikat az alulfizetett, nyelveket beszélő orvosok és gyógyszerészek közül verbuválták. Az orvoslátogatókra vonatkozó információk szerint (HVG 1997) 1997-ben a Richter 70, az Egis közel 100, a SmithKline Beecham mintegy 50 orvoslátogatót alkalmazott, míg a szereplők többsége 5-15 fővel dolgozott.

A külföldi vállalatok közül a **Novartisra** vonatkozóan állnak rendelkezésre adatok. A Novartis Hungária Kft. a magyar gyógyszerpiac harmadik legnagyobb szereplője, megelőzve a Chinoint. A Novartis jogelődje, a CIBA Hungaria Kft. 1991 júniusában kezdte meg működését, és az anyavállalati összeolvadás után 1997-től folytatja tevékenységét Novartis Hungária néven.

A Novartis Hungária svájci anyavállalata a Novartis Svájc második legértékesebb vállalata, árbevétele 1998-ban 20,4 mrd USD volt. A svájci anyavállalata a Business Week Global 1000 listáján 1998. évi piaci értéke alapján a világ 11. (1999-ben a 29.) legértékesebb vállalata volt (Business Week, July 12, 1999).

A Novartis Hungária rendelkezik magyar nyelvű honlappal (www.novartis.hu). A honlapon szereplő információkból az derül ki, hogy a vállalatnak két nagy divíziója van, az egészségügyi termékek és az agrár felhasználási célú termékek. Az egészségügyi termékeken belül külön kezelik a vényköteles és a vénynélküli gyógyszerek valamint a generikus termékek forgalmazását. A vállalat saját orvoslátogatói hálózattal rendelkezik, amelyen keresztül orvosok, kórházak és gyógyszerterek felé szolgáltatnak információkat termékeikről. A honlap kiemeli, hogy saját törzskönyvezésük hivatott biztosítani készítményeik gyors piacra kerülését. A vállalat működési eredményeiről a Figyelő Top200 kiadványok szolgálnak információval - erre vonatkozóan nincs adat a vállalat honlapján -, tekintettel arra, hogy a vállalat árbevétele alapján szerepel a 200 legnagyobb hazai vállalat között.

6.2.27. táblázat A Novartis, 1996-ig a CIBA Hungária Kft. működési adatai, m Ft., 1995-1998.

	1995	1996	1997	1998
Árbevétel	8536	10898	16085	20953
Gyógyszerárbevétel, %*	na	67,0	45,4	50,9
Export	366	315	307	573
Létszám	193	198	233	228
Saját tőke	560	322	494	295
AENY	-223	-233	-186	na

*Forrás: Figyelő Top200 kiadványok, * az előző táblázat adata alapján számított érték. AENY = adózás előtti nyereség.*

A fenti adatok szerint a vállalat dinamikusan növelte árbevételét, azonban veszteségesen működött 1995-1997. között. A vállalat árbevételéhez 1996-ban a gyógyszerforgalmazás 67%-kal, 1998-ban 50,9%-kal járult hozzá. Vélhetően a veszteségnek tudható be, hogy a cég saját tőkéje csökkent az 1995-1998. közötti időszakban. A magyar leányvállalat 1998-ban USD átlag árfolyamon számítva 97,7 m USD-vel járult hozzá az anyavállalat árbevételéhez, ami a Novartis teljes árbevételének 0,48%-át jelentette. Ezek az adatok önmagukban, az anyavállalat figyelembevétele nélkül nehezen értelmezhetők. A Novartis teljes árbevételének alig 0,5%-át kitevő magyar árbevétele arra utal, hogy a magyar érdekelttség a Novartis szempontjából nem meghatározó. Az adózás előtti eredmény alapján a magyar érdekelttség nem értékelhető, mivel a veszteség eredhet a kívánatos piaci részesedés megszerzéséért vállalt kezdeti ráfordításokból. A magyar piaci szereplők között elhelyezve a Novartist rámutatnak arra, hogy mintegy 10%-át foglalkoztatja annak a létszámnak, mint a hazai gyógyszerpiacon hozzá közeli pozíciót birtokló Chinoin, saját tőkéjének nagysága pedig 1-2%-a a Chinoinénak. Ez az összehasonlítás arra utal, hogy a Novartis tevékenységének fő csapásiránya az értékesítés.

A hazai gyártókat sokkhatásként érte a gyógyszerpiac egyik napról a másikra történő liberalizálása (gyakorlatilag 1993-tól), a termékszabadalmi rendszerre való átállás (1994 júliusától) és biztos „szocialista” piacaik elvesztése a KGST megszűnése következtében (1991), majd jelentős átalakulása. A kihívások eredményeként a hazai gyártók az éles piaci versennyel jellemezhető piacgazdasági feltételekhez igazodóan szervezik meg **termelésüket és működésüket**. A belföldi piacon megjelent importverseny mellett erre ösztönzi őket az is, hogy külpiacon is ezzel néznek szembe. A 90-es évek első felében lezajlott változások eredményeként tehát a hazai gyártók, mint vállalatok a piacgazdaság működési mechanizmusai alapján méretődnek meg, termékeik hazai és külső piacaikon a multinacionális vállalatokéval versenyeznek. Eközben időnként továbbra is megfogalmazódik velük szemben az, hogy termékeiket adják olcsón, és ez által ők érvényesítsék a szociális szempontokat. Ezt tovább fokozza, hogy a közvélemény szemében még mindig ők „a” gyógyszergyárak. A változások hatására tehát a piaci verseny kényszerítő nyomása költség orientált magatartásra kényszeríti a hazai gyógyszergyártókat. Az importverseny hatására a *hazai gyártók* piaci magatartásra kényszerültek, ami jelentős változásokra vezetett a marketing munka, a termék kisserelés, valamint a termelés racionalizálásában. Ez utóbbiban közrejátszott az is, hogy megszűnt a hazai gyártók ellátási felelőssége és megkezdődött és lezajlott a

privatizáció. Az új tulajdonosok a gyógyszeriparra nemzetközileg is jellemző hozamokat várnak el, ami a tulajdonosok felől igen nagy nyomást jelent az eredményes működésre és a költségek kézben tartására.

A külföldi gyártók érdekeltségeinél a költségekre ható tényezők másként alakulnak. Az ármeghatározás alapja a határparitásos ár, amire az anyavállalatnak döntő hatása van. Itt látni kell azt, hogy ezek az árak a fejlett piacgazdaságok viszonyait tükrözik, ahhoz igazodnak. Forintra átszámolva sok esetben ezek az árak ezért már helyből magasabbak egy ugyanolyan hatású készítménynél, mint a magyar gyártású gyógyszerek árai. A magyarországi értékesítésben érdekelt külföldi érdekeltségű szervezeteknek is van némi befolyása az árakra, azonban a legfontosabb feladatuk, hogy a megszabott árakon piacot (keresletet) teremtsenek termékeiknek. Ebben legfontosabb eszközük az eladásösztönzési eszközök és a kommunikációs politika. Az árképzés és az e mögött meghúzódó költségviszonyok miatt az import gyógyszerek árai azoknál a betegségcsoportoknál, ahol nincs megfelelő hatású magyar gyártású gyógyszer, jelentős költségkihatással járnak a gyógyszer támogatási költségvetésre.

A K+F területén érte az egyik legnagyobb hosszú távú kihívás a hazai gyógyszeripari vállalatokat. A gyakorlatilag 1994 közepéig fennálló eljárás szabadalmi rendszer megszűnése a privatizációval és az importliberalizációval együtt komolyan felvetette a kérdést, hogy a hazai gyógyszerkutatás-fejlesztés szellemi kapacitásai és műszerezettsége mire is elegendő? E kérdés mellett az iparági K+F intézményi háttere is megkérdőjeleződött a lezajlott tulajdonosi váltások következtében. Az átalakulások előtt, a 70-80-as években a hazai gyógyszeripar több sikeres originális magyar készítményt mondhatott magáénak (Hollósi, 1998). Mindeközben a gyógyszeripari K+F stratégiák is megváltoztak: a vezérmolekula felfedezése és a preklinikai vizsgálatok 3,5 évet s átlagosan 205 m USD költséget a klinikai vizsgálatok 7,5-8,5 évet és átlagosan 99 m USD költséget vesznek igénybe. (The Economist, 1998 és Hollósi, 1998. alapján). A 90-es évek fejleményei arra utalnak, hogy a magyar gyógyszergyárak erőssége maradt a kémiai szintézis, az új molekula kifejlesztése. A K+F klinikai vizsgálatait terén azonban úgy tűnik, hogy a gyógyszeripari vállalatok sem önmagukban sem a hazai K+F bázisra támaszkodva nem képesek önállóan az engedélyeztetésig elkísérni a kiválasztott vezérmolekulát. A K+F terén a hazai és nemzetközi kutatási együttműködések éppúgy elengedhetetlennek tűnnek, mint a stratégiai szövetségek megkötése a klinikai vizsgálatokra és a piaci bevezetésre. (Lásd még Szilbereky, 1998 és Schön, 1998.)

A nemzetgazdasági szempontból mindig is fontos gyógyszeripar a 90-es években megőrizte ezt a pozícióját különösen az export és a K+F vonatkozásában. E két területen a korábbi gyógyszeripari vállalatok játszanak meghatározó szerepet, függetlenül tulajdonosi szerkezetüktől: a hazai termelés és az export vonatkozásában meghatározók. Nemzetközi kontextusban vizsgálva a hazai gyógyszeripart azt láttuk, hogy három hazai nagyvállalatunk, a Richter, a Chinoin és az Egis a régió tíz legnagyobb gyógyszeripari vállalata közé tartozik, s az adatok alapján a Richternek jó sanszai vannak arra, hogy a régió meghatározó gyógyszeripari vállalatává váljon. Úgy tűnik, hogy ebben a kulcskérdés az, hogy a K+F terén milyen eredményeket tud elérni a vállalat.

A felsorolt változások eredményeként a 90-es évek elején a hazai piac a gyógyszergyártókat tekintve sokszereplőssé vált. Egy 1997. évi írás szerint (Molnár, 1997., p.16-17.) 1997 első félévében összesen 188 vállalat tevékenykedett a hazai gyógyszerpiacon, közülük a KSH nyilvántartás szerint mindössze 23 vállalat adott több mint 20 főnek munkát. A hazai gyógyszergyártók értékben kifejezett 1990. évi közel 75%-os piaci részesedés 40% alá csökkent. Az eladott doboz számokat tekintve az első három magyar gyártó (Egis, Richter és Chinoin) a piac 55,2 %-át fedi le, miközben a forgalom értékén számítva ez 29,2 %-os piaci részesedést jelent számukra. A gyógyszertermelésben és az exportban azonban továbbra is a hazai gyártóké a meghatározó szerep, hisz mind a hazai termelés mind pedig a hazai gyógyszerexport 90%-át ezek a vállalatok realizálják, függetlenül tulajdonosi szerkezetüktől.

6.2.4.4. Három hazai gyógyszergyártó versenyképességéről

Ebben a fejezetben a régióban is jegyzett három vállalat teljesítményét és versenyképességét elemezem. Ezek a vállalatok a Richter, a Chinoin, és az Egis. Az Richter és az Egis részvényeit forognak a magyar tőzsdén, így a működésükről további publikus információk nyerhetők. Mindhárom vállalat a magyar gyógyszeripar meghatározó szereplője.

6.2.28. táblázat A három kiemelt hazai gyártó részesedése az iparági árbevételből 1994-1998

	1994	1995	1996	1997	1998
Richter	26,54%	27,54%	30,09%	31,03%	28,68%
Chinoin	22,04%	22,08%	23,60%	22,16%	20,80%
Egis	18,58%	19,72%	19,78%	14,85%	16,48%
Összesen	67,17%	69,34%	73,46%	68,04%	65,96%

Forrás: Figyelő Top200 és KSH. Az adatok a vállalatok és a gyógyszeripar árbevétele alapján számított értékek.

Ha vetünk egy pillantást a hazai gyártás koncentrációját mutató fenti táblázatra, akkor azt látjuk, hogy a nagy gyógyszergyárak meghatározó szerepet töltenek be mind a hazai termelésben, részesedésük 65,96% volt 1998-ban, mind pedig az exportban, ahol részesedésük 73,77% volt. Parafrázissal élve, azt is mondhatjuk, hogy ha jól megy e nagy gyógyszergyáraknak, akkor jól megy a hazai gyógyszerexportnak is.

6.2.29. táblázat A három kiemelt hazai gyártó részesedése a exportból, 1994-1998.

	1994	1995	1996	1997	1998
Richter	35,88%	36,20%	38,13%	36,63%	33,03%
Chinoin	27,83%	27,15%	28,31%	24,91%	24,27%
Egis	16,40%	19,72%	19,78%	14,85%	16,48%
Összesen	80,11%	83,07%	86,22%	76,39%	73,77%

Forrás: Figyelő Top200 és KSH alapján számított adatok.

A foglalkoztatás alakulásáról az alábbi táblázat adatai azt mutatják, hogy a három hazai gyártó együttesen megőrizte munkaadói pozícióját a gyógyszeriparban, az alkalmazottak

65%-át foglalkoztatja. Az összkép mögött a sorrendet tekintve nincs változás, az arányokat tekintve azonban igen, a Chinoin és az Egis részesedése valamelyest csökkent, míg a Richteré növekedett.

6.2.30. táblázat A vállalatok által foglalkoztatottak aránya az iparágban foglalkoztatottak %-ában, 1994-1998

	1994	1995	1996	1997	1998
Richter	27,15%	26,96%	29,81%	30,68%	30,67%
Chinoin	16,71%	16,15%	16,85%	16,61%	15,90%
Egis	20,81%	19,10%	18,61%	18,55%	18,10%
Összesen	64,67%	62,21%	65,27%	66,02%	64,67%

Megjegyzés: vállalati átlagos létszám/gyógyszeriparban alkalmazottak létszáma.

Mielőtt rátérnénk a vállalati eredményesség elemzésére, elsőként röviden a vállalatokat mutatjuk be. A vállalatok bemutatásakor elsőként a privatizációról szólnunk, amely minden vállalat esetében meghatározta a működési pályáját. Ezt követően a hazai piacon elfoglalt pozíció ismertetése kerül sorra, végül pedig külpiaci szereplésről szólnunk, ami a nemzetközi versenyképesség vonatkozásában ad képet a vállalatok működéséről.

A Richter Gedeon Rt.

A Richter Gedeon Rt. a magyar gyógyszeripar egyik legrégebbi vállalata, 1901-től működik, nevét az alapító Richter Gedeonról kapta. A rendszerváltás után 1990 novemberében alakult át részvénytársasággá. Tekintettel arra, hogy a vállalat a volt szocialista piacokra orientálódott, a KGST megszűnése nyomán komoly értékesítési gondokkal küzdött, ami a vállalat eredményességében is megmutatkozott, az 1992. évet 1,463 mrd Ft veszteséggel zárta. Mint az alábbi táblázatból kiderül, a hazai gyógyszergyártók közül a Richter részesedése volt a legmagasabb a Rubel elszámolású exportban, s ennél fogva a KGST megszűnése is e vállalatot érintette a legjobban.

6.2.31. táblázat Vállalati részesedések a Rubel elszámolású exportban, 1989. és 1992-1993.

	Alkaloida	Biogal	Chinoin	Egis	Reanal	Richter	Egyéb	Összesen	Mrd Ft.
1989.	5,90%	6,20%	20,10%	19,00%	1,50%	46,50%	0,80%	100%	14,8
1992.	0,86%	7,58%	18,50%	26,47%	na	45,66%	0,93%	100%	9,3
1993.	2,81%	5,03%	14,12%	20,97%	0,31%	56,70%	0,05%	100%	13,1

Forrás: Tökölly, 1994. alapján számított adatok

Az 1992. év előremutató változást hozott a vállalat életébe. Új vezérigazgató, Bogsch Erik és új menedzsment került a vállalat élére, amelynek fő feladata a vállalat privatizációjának előkészítése volt. A Richter az adókonszolidáció helyett külső segítségként adókedvezmény megadását kérte (Antalóczy, 1999. 20. és 18. sz. melléklet), és tervet dolgozott ki a vállalat működésének javítására. A megfogalmazott vállalati stratégia az összpontosítást és a hatékonyság növelését fogalmazta meg. A vállalati működés javításának elemei a következők voltak: a pénzügyi gazdálkodás

javítása (szigorúbb hitelpolitika, hatékonyabb információs rendszer), az alkalmazotti létszám csökkentése, a termékportfólió megtisztítása és ezzel párhuzamosan új licencek megszerzése, a volt szovjet piacokon történő értékesítés saját kézbevétele, a növekvő belpiaci versenyre való reagálásként marketing szervezet kialakítása. E változtatások eredményei már 1993-ban jelentkeztek, mivel a vállalat 1993-ban újra nyereségesé vált.

6.2.32. táblázat A Richter K+F ráfordítása az árbevétel %-ában, 1993-1997.

	1993	1994	1995	1996	1997
százalék	8,3	7,0	6,1	5,7	5,5

Forrás: Antalóczy, 1999., p.71.

Az új stratégia a beruházásokat és a K+F ráfordításokat is kiemelten kezelte. Az új stratégia eredményeként a vállalat alkalmassá vált a privatizációra.

A vállalat privatizációjára nem szakmai, hanem pénzügyi befektető bevonásával, tőzsdén keresztül került sor. A Richter tulajdonosi struktúrája 2000 májusában a következő volt: külföldi intézményi és magánbefektetők 61,97%, ÁPV Rt. 27,11%, munkavállalók, vezető tisztségviselők 0,1%, egyéb belföldi intézményi és magánbefektetők 9,53%, saját részvény 1,29%. A vállalat részvényeinek 71,5%-a szabadon elérhető.

Az árbevétel mintegy 60%-át három terápiás terület gyógyszerei adják (központi idegrendszer, szív- és érrendszeri, nőgyógyászati), a vállalat vezető termékeinek számít a központi idegrendszerre ható, originális Cavinton, valamint a reprodukciós vérnyomáscsökkentő Ednyt. A készgyógyszerek mellett a hatóanyag gyártás is jelen van a vállalat termékpolitikájában. A termékportfólióban a reprodukciós és generikus készítmények aránya közel kétharmados arányt képviselnek.

A vállalat árbevételének földrajzi relációk szerinti megoszlása azt mutatja, hogy a magyar piac mintegy egyharmados arányt képvisel. Az exportpiacokon belül az 1998-as FÁK piac megrendülése következtében átalakulás zajlott le. A FÁK piac közel egyharmados aránya csökkent, és ezzel párhuzamosan a lengyel és az USA piac részesedése növekedett.

6.2.33. táblázat A Richter privatizáció utáni eredményei

	1994	1995	1996	1997	1998
árbevétel, mFT	21854	27664	37541	52568	55345
export, mFt	14767	18723	25403	36714	37540
létszám, fő	4789	4684	4680	4657	4732
saját tőke, mFt	27275	33057	42783	72449	85073
üzemi eredm., mFt	5170	7191	9964	16569	13277
AENY, mFt	4294	7749	12240	19492	16824

Forrás: Figyelő Top200 kiadványok

Megjegyzés: AENY - adózás előtti nyereség.

A Figyelő Top200 kiadványok szerint a Richter a 90-es évek második felében a 10 legnagyobb magyar vállalat között szerepelt árbevétele és a foglalkoztatottak létszáma

alapján. A vállalat számára az 1998 év törést hozott addigi növekedési ütemében a FÁK piacok az évi megrendülése következtében, ahol a legnagyobb külföldi gyártanak számított közel 10%-os piaci részesedéssel. A FÁK piacok mellett a lengyel és a román piac is jelentős a vállalat külpiacaiban. Romániában többségi tulajdont szerzett a vállalat az S.C. Armadica társaságban. A FÁK piacokon disztribúciós hálózattal van jelen a cég, ahol továbbra is domináns pozíciót mondhat magának a vállalat. (Forrás: Figyelő Top200., www.richter.hu)

A Chinoin Rt.

A Chinoin Rt. is a magyar gyógyszeripar patináns szereplője, 1912-től működik Chinoin néven. A gyógyszeripari vállalatok közül elsőként a Chinoin privatizációjára került sor, 1991-ben. A privatizációt követően került sor a vállalat hatékonyságát érintő intézkedések megtételére, ami az új tulajdonos, a Sanofi szervezetébe történő integrálással párhuzamosan zajlott.

A Chinoin tulajdonosa, a francia Sanofi új szereplőnek számít a nemzetközi gyógyszeriparban, 1973-ban alapították, 1980 óta szerepel a párizsi tőzsdén. A Chinoin tulajdonosa, a Sanofi az 1998. évben felkerült a legnagyobb hazai működőtőke-befektetők tizenötös listájára, mivel a Sanofi 1998 végéig összesen 220 m USD-t investált a Chinoinba.

A privatizációt követően a vállalat hatékonyságát érintő intézkedésekre került sor a pénzgazdálkodás, a létszámgazdálkodás, valamint a tevékenység és a termékportfólió racionalizálás területén. A K+F tevékenység terén a kémiai kutatóbázis jelentette a Chinoin egyik vonzerejét, amit jelentősen racionalizáltak. A K+F-re fordított árbevételarányos összeg növekedett, 1990-ben 6%, a privatizáció évében 1992-ben 8%, 1995-ben pedig 10% volt (Antalóczy, 1999), 1997-ben árbevétele 9%-át, 1998-ban pedig 10%-át fordította K+F-re a Figyelő Top200 kiadványok szerint, ami azt jelzi, hogy a vállalat megtartotta és növeli K+F-tevékenységét.

A legnagyobb átalakítást a marketing területén hajtotta végre a vállalat. A Chinoin betagozódott a Sanofi marketing szervezetébe, termékeit külföldön a Sanofi marketing részlegek értékesítik. A vállalat élén 1998-ban változásra került sor, a privatizációval egy időben kinevezett György Miklóst Philippe Besse váltotta fel a vezérigazgatói székben.

6.2.34. táblázat Chinoín privatizáció utáni eredményei

	1994	1995	1996	1997	1998
árbevétel, mFT	18147	22177	29442	37533	40131
export, mFt	11456	14042	18862	24965	27580
létszám, fő	2948	2807	2645	2521	2454
saját tőke, mFt	17761	20535	20718	26454	27162
üzemi eredm., mFt	3934	5307	6185	8935	8138
AENY, mFt	4028	6364	8296	8984	7482

Forrás: Figyelő Top200 kiadványok

Megjegyzés: AENY - adózás előtti nyereség.

A gyógyszertermékek piacán az egyik meghatározó szereplő a nem vényköteles termékek értékesítésében. A vállalat a gyógyszergyártás mellett a növényvédőszer piacon is meghatározó szereplője. Exportpiacai között a környező országok piacai meghatározók.

Az Egis Rt.

Az Egis-t az 1948-as államosítás nyomán hozták létre, a svájci tulajdonban állt Wander Rt.-ből és a hozzácsatolt, államosított kisebb magán gyógyszergyárakból.

Az Egis privatizációjára két lépcsőben került sor. Tőzsdére vitellel, pénzügyi befektetők (meghatározó tulajdonosként az EBRD) bevonásával, majd 1995 decemberében került sor szakmai befektető bevonására, a meghatározó pénzügyi befektetők érdekeltségeinek eladásával (EBRD és az ÁPV Rt-től megvett érdekeltség révén az angol NatWest) került sor. A vállalat tulajdonosi struktúrája 2000 májusában a következő volt: 50,91% Servier, 43,25% külföldi intézményi és magánbefektetők, 5,76% belföldi intézményi és magánbefektetők, 0,08% munkavállalók, vezető tisztségviselők. A vállalat részvényeinek 49,01%-a volt szabadon elérhető.

A vállalat menedzsmentje mindvégig aktív szerepet játszott a privatizáció előkészítésében, lebonyolításában, és azóta is meghatározó a szerepe a vállalat működésében. A vállalat vezérigazgatója dr. Orbán István, aki a Magyarországi Gyógyszergyártók Országos Szövetsége elnöki posztját is betölti. A Servier-vel egyeztetett stratégia fő célja az, hogy az Egis „nemzetközileg is versenyképes generikus gyógyszergyárrá” (Antalóczy, 1999., p.70.) váljon.

A francia Servier-t 1954-ben alapították. A 90-es években két stratégiai célt fogalmazott meg a vállalat: kelet-európai terjeszkedés és gyors expanzió a generikus gyógyszerek piacán (Antalóczy, 1999., p.62.). Úgy tűnik, hogy mindkét stratégiai célnak megfelelt az Egis. Jelenleg a világ 27. gyógyszeripari vállalatcsoportja, 1998-ban 10 mrd FFr-os árbevételt ért el, amely 70%-a nemzetközi értékesítésből származott. A Servier kutató gyógyszergyárként határozza meg magát, 1998-ban 2,2 mrd FFr-t, árbevételének 22%-át, fordította K+F-re. A Servier kutatás-orientáltsága az árbevételben is megmutatkozik, tekintettel arra, hogy a vállalat 8 gyógyszere hozta az árbevétel 81 %-át. A vállalat 130 országban 70 érdekeltséggel van jelen, Kelet-Európában Magyarországon kívül

Lengyelországban és Oroszországban van érdekeltsége (forrás: www.servier.com/anglais).

A vállalat működésében három területen került sor jelentős változásra. A K+F-ben csökkent az originális kutatások aránya, nőtt a generikus gyógyszerek fejlesztési tevékenysége, mintegy munkamegosztást kialakítva a Servier és az Egis között.

6.2.36. táblázat Az Egis K+F ráfordításai az árbevétel %-ában, 1993-1997

	1993	1994	1995	1996	1997
százalék	7,2	8,8	8,6	8,7	7,7

Forrás: Antalóczy, 1999., p.71.

Az új profilhoz igazodóan, a marketing területe jelentős fejlesztésen ment keresztül. A marketing korábbi fejletlenségét jelzi, hogy egyedül erre a területre került anyavállalati szakember. A harmadik terület a piaci orientáció megváltozása volt, ahol a cél a belföldi piacon a fenntartható pozíciók védelme, és meghatározott szegmensekben Kelet-Európában és a nyugati piacokon a piaci pozíciók megszilárdítása.

6.2.35. táblázat Az Egis privatizáció utáni eredményei

	1994	1995	1996	1997	1998
árbevétel, mFT	15302	19813	24687	25159	31810
export, mFt	6751	8856	11068	15234	16744
létszám, fő	3671	3319	2921	2816	2793
saját tőke, mFt	18603	22876	27863	33973	39739
üzemi eredm., mFt	3015	4035	5011	5561	4726
AENY, mFt	2546	4905	5618	6274	5381

Forrás: Figyelő Top200 kiadványok

Megjegyzés: AENY - adózás előtti nyereség.

A vállalat árbevételének közel 80%-a származik gyógyszerek értékesítéséből, közel 20%-a hatóanyag értékesítésből. A termékek között 73%-ot tettek ki a generikus, 25%-ot a licence, 2%-ot pedig az Egis saját gyógyszerei 1998-ban. Export tevékenységében a 90-es években a közép-kelet-európai régió kapott nagyobb hangsúlyt. Az Egis 1997-ben a Servier mellett tulajdoni részesedést szerzett a lengyel Anpharm cégben, e mellett saját érdekeltségekkel van jelen az USA, a cseh, a szlovák és az angol piacon is. Az árbevétel földrajzi relációk szerinti megoszlása azt mutatja, hogy a vállalat meghatározó piaca továbbra is a magyar piac, részesedése azonban 1997-ben 50% alá csökkent. Az export piacok között 1997-től a FÁK országok és a közép-kelet-európai régió mellett Nyugat-Európa, Észak-Amerika és Japán részaránya növekszik.

A vállalatok alkalmazkodásából levonható tanulságok

A négy vállalat privatizációjában a menedzsmentnek befolyása volt a privatizáció módjára és a tulajdonos megválasztására. A Richter és az Egis első számú vezetője nem változott a privatizációt követően sem. A vállalati menedzsmentek a gyógyszeriparban

tevékenykedtek korábban is, és a vállalatok hatékonyságának növelésében is jelentős szerepük volt.

A vállalatok vonzerejét a 80-as években megjelent originális készítmények nemzetközi sikere és a jó színvonalú kémiai kutatóbázis adta. Az originális készítmények különösen a Richter és a Chinoin esetében voltak vonzóak. A kutatóbázis, és az addig folytatott K+F tevékenység a szakmai tulajdonba került vállalatok esetében a generikus termékek fejlesztése terén bizonyult kiemelkedően vonzónak. A K+F tevékenység szakmai befektetők esetén összehangolásra került az anyavállalat K+F tevékenységével. Az originális kutatások végzése a Richter számára kulcskérdés, tekintettel arra, hogy a vállalat meghatározó tulajdonosai pénzügyi befektetők.

A privatizációval egy időben két tényező kényszerítette a vállalatokat működésük újra strukturálására: a KGST összeomlása és a belföldi piacon megjelent importverseny. Mindkét terület az addig hiányzott marketing tevékenység megteremtésére ösztönözte a vállalatokat, különösen az értékesítés és eladásösztönzés területén. A szakmai tulajdonosok e téren nyújtották a legtöbb támogatás érdekeltségeiknek. Az orvoslátogatói rendszer kiépítése mellett a Richter és az Egis rendelkezik nagykereskedői érdekeltséggel is.

A vállalatok közül a Richter szabadságfoka legnagyobb stratégiájának meghatározásában. A többi vállalathoz képest egyedi utat jár: megtartotta a keleti piacokon hídfőállásait, s igyekszik ottani pozícióit erősíteni. A vállalat a régió potenciális meghatározó gyógyszeripari vállalatként működik, ennek sikerét alapvetően befolyásolja a K+F tevékenység sikeressége, időről időre meg kell tudnia jelennie saját fejlesztésű termékkel is.

Úgy tűnik, hogy a három vállalat három különböző stratégiát folytat. A Chinoin a generikus és vénynélküli gyógyszergyártás mellett még a 70-es években diverzifikálódott a növényvédőszer gyártására is, ahol meghatározó szereplő a magyar piacon. Az Egis generikus termékek gyártása felé mozdult el, s mint ilyen, többségi tulajdonosának (anyavállalatának) egyik fontos régióbeli érdekeltsége. A Richtert nemzetközi viszonylatban olyan kis gyógyszergyártóként jellemezhetjük, amelyeknek nagyon fókuszált kutatásokat is végeznie kell ahhoz, hogy hosszú távon önállóan sikeres maradjon.

A vállalatok bemutatása után a rendelkezésre álló gyógyszeripari és vállalati adatok alapján a vállalati eredményességet elemzem. Ha megnézzük az alábbi táblázat adatait, akkor az derül ki, hogy a létszám racionalizálás az Egisnél volt a legjelentősebb, ahol 1994-hez képest 24%-kal csökkent a létszám, ez az adat a Chinoin esetében 17%, míg a Richternél mindössze 2%, ami azzal magyarázható, hogy az Egisnél jelentős outsourcing-ra került sor. Érdekes tehát itt rámutatni arra, hogy a Richter eredményjavulását gyakorlatilag azonos létszám mellett érte el.

6.2.37. táblázat A foglalkoztatás alakulása, 1994-1998.

	Láncindexek				Változás 1994
	1995	1996	1997	1998	-hez
Iparági	98,52%	90,29%	96,74%	101,67%	-12,7%
Richter	97,81%	99,91%	99,51%	101,61%	-1,2%
Chinoin	95,22%	94,23%	95,31%	97,34%	-16,8%
Egis	90,41%	88,01%	96,41%	99,18%	-23,9%

Az egy főre eső árbevétel alakulását bemutató alábbi táblázat szerint 1994-hez képest az Egisnél növekedett legnagyobb mértékben, 2,7-szeresére az egy főre eső árbevétel, azonban mint az előbbi táblázatban láttuk, ennél a vállalatnál volt a legnagyobb arányú a létszám racionalizálása.

6.2.38. táblázat Az egy főre eső árbevétel alakulása, mrd Ft és láncindex

	1994	1995	1996	1997	1998	1994. évi értéken
Gyógyszeripar, mrd Ft	4,668	5,781	7,953	11,162	12,507	267,9%
Richter	4,563	5,906	8,022	11,288	11,696	256,3%
Chinoin	6,156	7,901	11,131	14,888	16,353	265,7%
Egis	4,168	5,970	8,452	8,934	11,389	273,2%

Megjegyzés: egy főre eső árbevétel = árbevétel/átlagos létszám.

Ha az iparági egy főre eső árbevételhez hasonlítjuk az egyes vállalatok adatait, akkor a Chinoin tekinthető e tekintetben a leghatékonyabb vállalatnak. E vállalatnál az egy főre eső árbevétel minden évben több mint 30%-kal magasabb volt, mint az iparági átlag.

6.2.38. táblázat Az egy főre eső árbevétel az iparági átlag arányában, %, 1994-1998

	1994	1995	1996	1997	1998
Richter	97,75%	102,17%	100,86%	101,13%	93,52%
Chinoin	131,86%	136,67%	139,96%	133,39%	130,76%
Egis	89,29%	103,26%	106,27%	80,04%	91,07%
Humán	198,99%	179,24%	138,75%	na	91,39%

Megjegyzés: az adatok a vállalati egy főre eső árbevételek/a gyógyszeripar egy főre eső árbevétele.

A vállalati eredményességet az árbevételarányos nyereséggel és a tőkearányos eredménnyel is vizsgálom. Az árbevételarányos adózási előtti jövedelmezőség adatai szerint 1996-tól a Richter volt a legjövedelmezőbb hazai gyártó, mind a három évben 30%-ot meghaladó mutatóval.

6.2.40. táblázat Árbevételarányos adózás előtti nyereség (AENY) alakulása, 1994-1998

	1994	1995	1996	1997	1998
Richter	19,65%	28,01%	32,60%	37,08%	30,40%
Chinoin	22,20%	28,70%	28,18%	23,94%	18,64%
Egis	16,64%	24,76%	22,76%	24,94%	16,92%

Megjegyzés: Árbevételarányos adózás előtti nyereség = adózás előtti nyereség/árbevétel.

A tőkearányos eredményesség a tulajdonosok szempontjából ad képet a vállalat eredményességéről. A tőkearányos eredményességet az üzemi eredményhez és az adózás előtti nyereséghez viszonyítva vizsgáltam. Az üzemi eredmény szempontjából a vállalatok alaptevékenysége és működése hangsúlyos, míg az adózás előtti nyereség a vállalati egészének működési hatékonyságát helyezi előtérbe.

6.2.41. táblázat Tőkearányos üzemi eredmény alakulása, 1994-1998

	1994	1995	1996	1997	1998
Richter	18,96%	21,75%	23,29%	22,87%	15,61%
Chinoin	22,15%	25,84%	29,85%	33,78%	29,96%
Egis	16,21%	17,64%	17,98%	16,37%	11,89%

Megjegyzés: $\text{tőkearányos üzemi eredmény} = \text{üzemi eredmény/saját tőke}$.

A tőkearányos üzemi eredmény tekintetében a Chinoin mutatja a legjobb eredményeket, 1996-1998. között közel 30%-os értékkel. A tőkearányos adózás előtti eredményt vizsgálva azt látjuk, hogy a vállalatok adatai rendre magasabbak, mint az üzemi eredmény alapján számított adatok.

6.2.42. táblázat Tőkearányos AENY alakulása, 1994-1998

	1994	1995	1996	1997	1998
Richter	15,74%	23,44%	28,61%	26,90%	19,78%
Chinoin	22,68%	30,99%	40,04%	33,96%	27,55%
Egis	13,69%	21,44%	20,16%	18,47%	13,54%

Megjegyzés: $\text{Tőkearányos AENY} = \text{adózás előtti nyereség/saját tőke}$.

A legnagyobb hazai gyártók teljesítményére vonatkozó táblázatokból a következőket lehet kiolvasni: A három legnagyobb vállalat, a Richter, a Chinoin és az Egis 1994. és 1998. között folyamatosan növelte mind termelését, mind pedig exportját. A működési hatékonyságok növekedését jelzi, hogy mindhárom vállalatnál több mint duplájára nőtt az üzemi eredmény értéke.

A Figyelő Top200 1997-re vonatkozóan először és azóta sem publikált egy összehasonlító elemzést az egyes iparágak Top200 listán szereplő vállalatainak és a CA-IB segítségével az USA és Nagy-Britannia ágazatainak hatékonysági összehasonlításáról. Az adatokat az alábbi táblázat tartalmazza. Az adatok közül a működési fedezetet, az adózás előtti fedezetet és a tőkearányos adózatlan eredményre vonatkozó mutatókat érdemes vizsgálni.

6.2.43. táblázat Gyógyszeripari hatékonysági mutatók, 1997

	Egy főre eső árbevétel, m FT	Működési fedezet*	Árbevételarányos AENY (adózás előtti fedezet)	Tőkearányos AENY
Richter Rt.	12,3	29,1	35,9	27,7
Chinoin Rt.	14,9	23,8	23,9	34,0
Egis Rt.	10,4	19,1	21,5	18,5
Pharmavit Rt.	28,3	13,3	10,8	30,8
ICN Magyarország Rt.	6,3	12,0	6,3	9,0
Humán Rt.	11,8	6,5	8,3	11,3
Top200	14,1	17,3	17,8	21,9
USA	49,9	24,8	23,0	52,2
Nagy-Britannia	45,6	27,6	26,7	109,6

Forrás: Figyelő Top200 1998. évi kiadvány.a

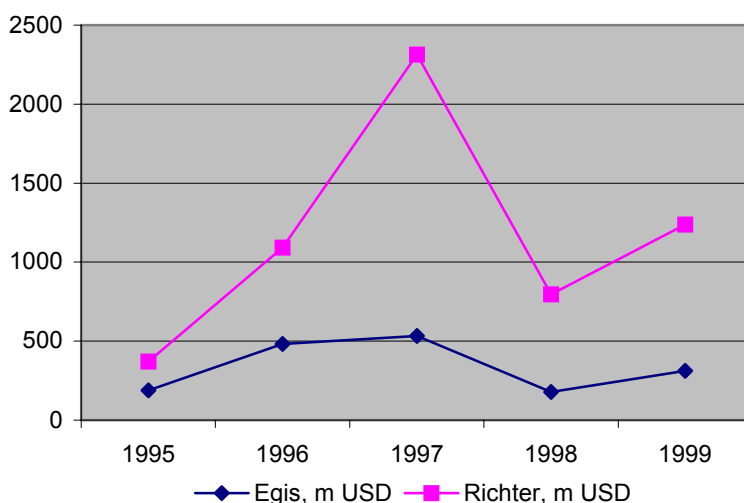
Megjegyzés: *Működési fedezet = üzemi eredmény/árbevétel.

A világ vezető gyógyszeriparához tartozó USA és Nagy-Britannia gyógyszeripari adataihoz képest a működési fedezet mutatóját vizsgálva az derül ki, hogy a Richter ezen a téren az ottani átlag feletti érték felett produkált, a Chinoin kissé, míg a többi vállalat jelentősen alatta maradt ezen adatoknak. Az adózás előtti fedezetet tekintve is Richter felülmúlta ez USA és az angol átlagot, a Chinoin felülmúlta az USA, alatta maradt a angol átlagnak. E tekintetben az Egis mutatója közelebb esik az nemzetközi adatokhoz. A tőkearányos nyereség mutatóját tekintve a kép már kevésbé hízelgő, mivel minden hazai vállalat az USA-átlag alatt teljesített, ami meglehetősen magas, 52,2%, nem beszélve az angol adatról, ami 1997-ben 109,6% volt. A működési fedezet és az adózás előtti fedezet mutatói azt sugallják, hogy a három legnagyobb hazai vállalat, a Richter, a Chinoin és az Egis a nemzetközi élvonal átlaga körül ill. a felett teljesít.

A 6.1. alfejezetben a Business Week listáján szereplő globális vállalataival és a régió legnagyobb vállalataival is összehasonlítottam a három hazai vállalat árbevételarányos nyereségét. Azok az adatok azt mutatták, hogy e mutatók alapján a hazai vállalatok a legjobbak közé tartoznak. A nemzetközi összehasonlításban hízelgő mutatók mellett nem szabad azonban megfedkezni a hazai vállalatok méretéről. Mint arra utaltam, a gyógyszeripari vállalatok termelési értéke nem érte el az 1 mrd USD-t 1997-ben.

Végül a Richter és az Egis tőzsdei szerepléséről szólok. Mint a fentiekben bemutattam, a két gyógyszergyártó a magyar gyógyszeripar meghatározó szereplője, működési hatékonyságuk a 90-es években jelentősen javult. Nemzetközileg azonban kisméretű vállalatokról van szó, árbevételük néhány száz millió USD. Lehet-e és hogyan összegezni a vállalatok nemzetközi versenyképességét? Arra jutottam, hogy a Richter és az Egis tőzsdei kapitalizációjának alakulásával választom erre a célra. Mindkét vállalat tőzsdén jegyzett vállalat, adataik 1995-ig visszamenőleg elérhetők. A két vállalat tőzsdei kapitalizációja azt mutatja, hogy a tőkepiac elismeri e két vállalat eredményeit.

6.2.3. ábra A Richter és az Egis tőzsdei kapitalizációja, 1995-1999



Megjegyzés: a tőzsdei kapitalizáció = a vállalatok részvényeinek száma szorozva a részvények adott évi záróárfolyamával, KSH USD középárfolyamokon.

Forrás: Magyar részvények könyve, Bank és Tőzsde, Budapest, 2000.

A 6.2. alfejezethez felhasznált irodalom

A magyar gyógyszerválaszték összetétele és az abban rejlő megtakarítási lehetőségek, Sajtó háttéranyag, Budapest, 1997. október 20.

Antalóczy Katalin (1997) A magyar gyógyszeripar jellemzői a nemzetközi gyógyszeripari folyamatok tükrében, háttér tanulmány, "Versenyben a világgal" kutatási program, BKE Vállalatgazdaságtan tanszék, Budapest

Antalóczy Katalin (1999) Privatizáció a gyógyszeriparban, ÁPV Rt., Budapest

Bartlett, Christopher - Ghostal, Sumontra (2000) Going Global: Lessons from the Late Movers, Harvard Business Review, March-April, pp. 132-142.

Bencze Gyula (1995) Van-e gyógyszer a hazai gyógyszeripar bajaira? Magyar Tudomány, 5. szám., pp.568-574

Blahó András (1999) Labour Productivity and Competitiveness of Central European Transition Economies: 1990-1998, kézirat, BKE Világgazdaságtan tanszék

Bogner, William C. – Thomas, Howard (1996) Drugs to Market. Creating Value and Advantage in the Pharmaceutical Industry, Pergamon, Elsevier Science Ltd.

Bogsch Erik (2000) A magyar gyógyszeripar helyzete, Egészségügyi Gazdasági Szemle, vol. 38, No.2., pp. 165-174.

Boschek, Ralf (1996) Health Care Reform and the Restructuring of the Pharmaceutical Industry, Long Range Planning, vol. 29, no.5, pp.629-642

Central Europe Best Companies, Business Week Special Report, June 30, 1997, pp.20-27

Cool, Karl - Röller, Lars – Hardrik - Leclux, Benoit (1999) The Relative Impact of Actual and Potential Rivalry on Firm Profitability in the Pharmaceutical Industry, Strategic Management Journal, vol. 20., pp. 1-14.

Czakó Erzsébet (2000) A Richter Rt. növekedési lehetőségeiről, kézirat, BKE Vállalatgazdaságtan tanszék

Czakó Erzsébet (1997) A gyógyszerügy gazdasági kérdései és a hazai helyzet jellemzői, 1990-1996., háttér tanulmány A magyar egészségügy gazdasági viszonyai c. GKI Gazdaságkutató Rt. koordinálta kutatás keretében

Csontos László - Kornai János - Tóth István György (1996) Az állampolgár, az adók és a jóléti rendszer fogalma, Századvég, Új folyam 2. szám, pp.3-28

Egészségügyi Finanszírozás. Klinikai eset.(1997) Figyelő, november 13., pp.24-25.

Egis Rt. éves beszámoló, 1995-1999.

Élő Anita (1997) Gyógyszer-top-10. Mindent beveszünk ?, Magyar Nemzet, 1997. október 15.

EU (2000) Pharmaceuticals and Public Health in the EU: Proposals to the High Level of Committee on Health for Policies and Actions in the Framework of the Treaty of Amsterdam,

EU Report of the Working Group on „Pharmaceuticals and Public Health” of the High Level Committee on Health, Brussels 28 March, 2000., p.36

Enright, Michad J. (1992) Novo Industri, esettanulmány, Harvard Business School, Reg. No. 9-389-148.

Fahy, John – Hooley, Graham – Cox, Tony – Berács, József – Fonfara, Krzysztof – Snoj, Boris (2000) The Development and Impact of Marketing Capabilities in Central Europe, Journal of International Business Studies, 1st quarter, pp.63-81

Farkas György dr. (1999) A magyar EU-integráció és a csatlakozás közlekedése alkalmazkodási sajátosságok a vállalkozói szférában, Miniszterelnöki hivatal Integrációs Stratégiai Munkacsoportja, Budapest

Figyelő TOP200 , Figyelő Különszám, 1997-1999. évi kiadások

Fuchs, Victor R. (1996) Economics, Values, and Health Care Reform, The American Economic Review, vol. 86, no. 1., pp. 1-24

Global 1000. The World's Most Valueable Companies, July 12, 1999 and July 13, 1998

Grant, Robert M. (1998) Contemporary Strategy Analysis. Concepts, Techniques, Application, 3rd ed., Blackwell Publishers Ltd.

- Gulácsi László-Matejka Zsuzsa (1999) Gyógyszerek hatékonyságának a vizsgálata: Magyarország, Ausztrália, Kanada, *in*. Gulácsi (szerk.) (1999) Klinikai kiválóság, Technológiaelemzés az egészségügyben, Springer Orvosi kiadó Kft, Bp., pp. 311-333.
- Hamecz István – Kánai Károly – Arányi Péter (1998) Gyógyszerkutatás a Chinoinban, Magyar Tudomány, 9. szám, pp.1091-1094
- Hollósi Miklós (1998) Gondolatok a hazai gyógyszerkutatásról egy ankét kapcsán, Magyar Tudomány, 11. szám, pp.1345-1348
- HVG (1997) Gyógyszercsaták, HVG melléklet, Heti Világgazdaság 1997. szeptember 13, pp.63-78
- HVG (1999) Medicina, HVG melléklet, Heti Világgazdaság, 1999. október 30.
- Kornai János (1998) Az egészségügy reformja, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest
- Kövesi Ervin (1997) A hazai gyógyszerellátás helyzete nemzetközi összehasonlításban, Egészségügyi Gazdasági Szemle, vol.35, no.3., pp.275-283
- KSH Statisztikai és Iparstatisztikai évkönyvek, 1989-1988., KSH Budapest
- Laborgyakorlat. A gyógyszerkutatás dossziéja. Figyelő, 1995. november 16., pp.14-20.
- Lengyel András (2000) A Richter Gedeon Rt. vállalati stratégiája – egy sikertörténet képlete, évfolyamdolgozat, BKÁE Vállalatgazdaságtan tanszék, április
- Losoncz Miklós (1996) A gyógyszeripar és az Európai Unió, Ipargazdasági Szemle, 4. szám, pp.28-45.
- Molnár Károlyné, dr (1997) A gyógyszerforgalom alakulása 1997. I. félévében, MOTESZ Magazin, 1997/5., pp.15-18.
- Molnár Zsolt (1996) Richter Gedeon Rt. Előnye a hátránya, Figyelő, 1996. április 11., pp.24-25.
- Országos Egészségbiztosítási Pénztár évkönyvei, 1995, 1996, 1997, 1998, Budapest
- Regős Zsuzsa (1997) Gyógyszertámogatási rendszer. Nem veszik be., Figyelő, november 13., pp.23-24.
- Richter Gedeon Rt. éves beszámoló és éves jelentései, 1994-1999.
- Richter Gedeon Rt. részvénykibocsátási tájékoztatói 1994., 1995., 1996.
- Schön István (1998) A gyógyszerkutatás új irányai és hazai lehetőségei, Magyar Tudomány, 9. szám, pp.1077-1081
- Schön István (1999) Mi lesz veled, hazai gyógyszerkutatás ?, Magyar Tudomány, 6. szám, pp.704-710
- Stigler, George J. (1989) [1975] A közgazdászok hagyományos elmélete az állam gazdasági feladatairól, *in*. Stigler, George J.: Piac és állami szabályozás. Válogatott tanulmányok (szerk.: Kertesi Gábor), Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, pp.313-324
- Széchenyi Terv, www.gm.hu

Szépöölgyi János (1999) Vegyipar – ezredfordulós pillanatfelvétel, Magyar Tudomány, 6. szám, pp.666-681

Szilbereky Jenő (1998) Tanulságok és tapasztalatok a gyógyszer-K+F-ben. A Bimoclomol példája, Magyar Tudomány, 9. szám, pp.1095-1103

The Economist (1998) A Survey of the Pharmaceutical Industry, February 21st

Tökölyi Imre (1994) A magyar gyógyszeripar pénzügyi állapota és export-finanszírozási lehetőségei, doktori értekezés, BKE Budapest, július

Yeon, Ph-Lin- Roth, Kendell (1999) An Empirical Analosis of Sustained Advantage in the U.S. Pharmaceutival Industry: Impact of Firm Resonce and Capalicitities, Strategic Management Goarnd, vol. 20., pp. 637-653.

Vállalati stratégiák: A gyógyszeripar fájdalmai. Figyelő, 1997. június 5., pp47

Vállalati stratégiák: A gyógyszeripar öngyógyítása. Figyelő, 1997. február 20., p39.

Want, Jerome H.(1995) Radical Change and the Business Change Cycle, in. Want, Jerome H.: Managing Radical Change. Beyond Survival in New Business Age, John Wiley and Sons Inc., pp.1-118.

Wernerfelt, Briger (1984) A Resource-stased View of the firm, Strategic Management journal, vol. 5., pp. 171-180

Wilson, Robert N. – Henry, Sarah E. (1995) The Pharmaceutical Industry: What's Driving Change?, in Want, Jerome H.: Managing Radical Change. Beyond Survival in New Business Age, John Wiley and Sons Inc., pp.231-250.

Törvények, rendeletek, forrás: Magyar Törvénytár CD-ROM-jai:

A társadalombiztosítás pénzügyi alapjainak költségvetéséről és végrehajtásának mérlegei

1976. évi 31. törvényerejű rendelet a gyógyszeripari termékek előállítását érintő felügyelet kölcsönös elismerése tárgyában

1992. évi LXXXIV. törvény a társadalombiztosítás pénzügyi alapjairól és azok 1993. évi költségvetéséről

1991. évi XI. törvény az Állami Népegészségügyi és Tisztiorvosi Szolgálatról

1993. évi III. törvény a szociális igazgatásról és szociális ellátásokról

1994. évi LIV törvény a gyógyszerterek létesítéséről és működésük egyes szabályairól

1994. évi VII. törvény egyes iparjogvédelmi és szerzői jogszabályok módosításáról

1997. évi LVIII. törvény a gazdasági reklámtevékenységről

1997. évi LXXXIII. törvény a kötelező egészségbiztosítási ellátásról

1998. évi XXV. törvény az emberi felhasználásra kerülő gyógyszerekről

13/1987(VIII.19.) EÜM rendelet a gyógyszerkészítmények törzskönyvezéséről és a törzskönyve bejegyzett gyógyszerkészítmények forgalombahozataláról

15/1997(VI.20.) NM rendelet a gyógyszertárak működési, szolgálati és nyilvántartási rendjéről

2/1995(II.8.) NM rendelet a társadalombiztosítási támogatással rendelhető gyógyszerekről, és ezeknek a társadalombiztosítási támogatás alapjául elfogadott árhoz nyújtott társadalombiztosítási támogatásról

3/1995 (II.8.) NM rendelet a gyógyszerek rendeléséről és kiadásáról

21/1997(III.19.) Országgyűlési határozat az Egészségbiztosítási Önkormányzat és az Országos Egészségbiztosítási Pénztár Működéséről

217/1997(XII.1.) Kormány rendelet a gyógyszerek, gyógyászati segédeszközök és gyógyászati ellátások árához nyújtott támogatásáról

22/1992(VIII.19.) NM rendelet a gyógyszerek kereskedelmi árásáról

24/1997(VIII.14.) NM rendelet az embergyógyászatban használatos gyógyszerek, ill. gyógyszernek nem minősülő gyógyhatású készítmények reklámozásáról és ismertetéséről

25/1997(VIII.22.) NM rendelet a társadalombiztosítási támogatás nélkül forgalmazott gyógyszerekről

3/1995(II.8.) NM rendelet a gyógyszerek rendeléséről

56/1996(XII.27) NM rendelet

8/1994(IV.22) NM rendelet a társadalombiztosítási támogatással rendelhető gyógyszerek árához nyújtott társadalombiztosítási támogatás igénybevételeinek és elszámolásának szabályairól

9/1982(VII.21.) EÜM rendelet az Országos Gyógyszerészeti Intézetéről

91/1993(VI.9.) Kormány rendelet az Országos Nyugdíjbiztosítási Főigazgatóság és az Országos Egészségbiztosítási Pénztár, valamint igazgatási szerveik létrehozásáról és ezzel összefüggő egyéb intézkedésekről

Ideiglenes megállapodás a kereskedelemről és a kereskedelemmel kapcsolatos ügyekről egyrészt a Magyar Köztársaság másrészt a Európai Gazdasági Közösség és az Európai Szén- és Acélközösség között - hatálybalépett: 1992. 03.01-jén

203/1999. (XII.26) Kormányrendelet a kötelező egészségbiztosítás ellátásairól szóló 1997. Évi LXXXIII. Törvény végrehajtásáról rendelkező 217/1997 (XII.1.) Kormányrendelet módosításáról

37/2000 (III.23.) Kormány rendelet az emberi felhasználásra kerülő gyógyszerek gyártásának személyi és tárgyi feltételeiről

6.3. A gyógyszeripar versenyképességét meghatározó tényezők alakulása

A 6.2. alfejezetben a hazai gyógyszeriparban végbement változásokat írtuk le és elemeztük. Ebben a fejezetben a gyógyszeripar versenyképességet a fentiek alapján két megközelítés szerint összegezzük. Az 5. fejezetben szereplőknek megfelelően az egyik a Porter-i gyémánt modell, a másik pedig a versenyképesség több dimenzióját megragadni kívánó, a Ph.D. téziseimben szereplő megközelítés. Az 5.4. alfejezet végén az alábbi hipotéziseket fogalmaztuk meg a gyógyszeriparra vonatkozóan:

1. A gyógyszeripar globális iparág, amivel a magyar gyógyszeripar a 90-es évek folyamán szembesült saját piacain. A globalizáció megjelenésével a gyógyszeripar versenyképessége nem csökkent.
2. A export-orientált gyógyszeripar lehetőségeit a globális iparágak sajátosságai, a globális verseny keretei és a globális vállalatok stratégiái hatással vannak a magyar gyógyszeripar szereplőinek mozgásterére.
3. A gyógyszeripar olyan iparág, amely az ország versenyképessége szempontjából a nemzetgazdaság azon szektor-portfóliójába tartozik, amelyik a nemzetgazdaság versenyképességét és teljesítményét pozitív módon befolyásolja mind hazai mind külpiazi versenyképessége alapján. Az export-orientáció mellett a K+F igényesség is hozzájárul ahhoz, hogy a gyógyszeripart a magyar nemzetgazdaság szempontjából előremutató iparágnak tekintsük.

A fenti hipotézisekre vonatkozó állításokat a 6.3.3. alfejezet foglalja össze.

6.3.1. A gyógyszeripar versenyképessége a porteri gyémánt alapján

A magyar gyógyszeripar versenyképességére 1988-1998 között ható tényezőket elsőként Porter (1998) gyémántmodellje alapján foglalom össze. Ez a modell azokra a tényezőkre irányítja a figyelmet, amelyek a hazai gyárak nemzetközi versenyképességére hatottak.

Az input tényezők

1. A magyar gyógyszeripar jelentős, közel százéves *hagyományokkal* rendelkezik. Ezek a hagyományok mind a három részletesebben vizsgált gyógyszeripari vállalatnál megvoltak.
2. A gyógyszeripari vállalatok értékláncát tekintve a nemzetközi sikert két alapvető tevékenység befolyásolja: a kutatás-fejlesztés és a marketing tevékenység.
 - 2.1 A *K+F*-et tekintve különösen a kémiai kutatások terén vannak hagyományai és erősségei a hazai gyógyszeriparnak. A *K+F* tekintetében hátrány, hogy az egyre inkább előretörő biológiai kutatások terén nincsenek hagyományok, és kevés a felkészült szakember. A reprodukciós kutatásokban felhalmozott tapasztalatok a generikumok fejlesztésében jelentettek előnyt a vállalatok számára. A privatizációt megelőzően több sikeres gyógyszerrel jelent meg a nemzetközi szinten, ami a privatizáció szempontjából vonzó tényező volt a szakmai befektetők számára.
 - 2.2. A *marketing* terén volt a legnagyobb lemaradás a rendszerváltást megelőzően, és az azóta eltelt időszakban ezen a téren történt a legnagyobb előrelépés. A vállalatok megteremtették és működtetik értékesítési hálózataikat, és hazai tapasztalataik a nemzetközi piacakon is előnyt

jelentenek. A marketing kapcsán említjük a volt KGST paci kapcsolatokat, mivel a magyar gyógyszergyárak elsősorban a *volt KGST piacokon* rendelkeztek tapasztalatokkal és helyismerettel. A volt szocialista piacokon meglévő tapasztalatok és kapcsolatok a vállalatok számára előnyt jelentettek kereskedelmi kapcsolataik újjászervezésében és megszilárdításában a KGST összeomlás után. Ezek az előnyök a privatizáció szempontjából és a jelenlegi nemzetközi értékesítési lehetőségek kihasználásában kerültek ill. kerülnek realizálására. Úgy tűnik, hogy a hazai piac mellett ezek a piacok járulhatnak hozzá leginkább a vállalatok további növekedéséhez, azonban jelentős kockázattal bírnak, ami óvatosságra készítette a gyógyszergyárakat, különösen a 1997-es FÁR válság nyomán. Ennek is köszönhető, hogy a Richter az Egis esetében a fejlett piacgazdaságok piacai (EU és USA) egyre nagyobb szerepet kezd játszani.

3. Az értéklánc kapcsán a *technológiát* emeljük még ki. A magyar exportőr gyógyszeripar vállalatok a 70-es évek közepe óta követték a GMP előírásokat. Az 1999. évi törvényi szabályozás azt jelentette, hogy gazdaságdiplomáciai szempontból is versenyképessé vált az iparág, mivel a szabályozás a fennálló gyakorlatot törvényesítette, és tette kormányzati és nemzetközi szervezetek oldaláról még elfogadhatóbbá.
4. A gyógyszeripar egészében elmozdulás történ a képzetebb *munkaerő* alkalmazása felé. Részletes adatok nem állnak rendelkezésre, de valószínűsíthetjük, hogy ezt nagymértékben az értékesítési tevékenység előre törése indokolta, s kevésbé a K+F tevékenység felfutása.
5. A rendszerváltás kapcsán a *tőzsde* megnyitása és a tőkepiac működés lehetőséget teremtett arra, hogy a vállalatok tőzsdén keresztül (is) erőforrásokhoz jussanak. Ez különösen két vállalat, az Egis és a Richter esetében volt meghatározó a privatizáció folyamatában. A vállalatok hatékonysági mutatói arra utalnak, hogy az elvárt hatékonysági feltételeknek ezek a vállalatok meg tudnak felelni.

A keresleti feltételek

1. A magyar *gyógyszerfogyasztás* nemzetközi összehasonlításban megfelel az ország fejlettségének, aminek alakításában a kormányzat meghatározó szereppel rendelkezik a kereslet nagyságának és szerkezetének befolyásolása ? (támogatások struktúrája). A 90-es évek elejét az import (támogatások összege) gyógyszerek nagyarányú térnyerése jellemezte, ami a gyógyszerkassza elfutásához vezetett. A 90-es évek végén a kormányzat a támogatási rendszeren keresztül egyre nagyobb nyomást gyakorol a vállalatokra a gyógyszerárak csökkentése és az elérhetőség biztosítása érdekében.
2. A *kereslet nagyságának alakulásában* a támogatási rendszeren keresztül a kormányzat gyakorolja a legnagyobb hatást, és a kormányzat részéről megfigyelhető a költségvetési keretek betartatására irányuló szándék és lépések. Ez a hazai piaci versenyt erősíti.
3. A *gyógyszerforgalmazás* terén is lezajlott a privatizáció, azonban az árresek szabályozása miatt a kormányzati befolyás jelentős maradt, és a kormányzat költségvetési megfontolásai e szegmenst is érintik. A gyógyszertárak számára a működésük finanszírozása terén jelent kihívást a konszolidáció előtt majd. A nagykereskedelemben pedig befolyásolja a folyamat végkimenetelét. A

gyógyszerforgalmazás a gyógyszeripar szempontjából elosztási csatornaként működik, hatása a gyógyszergyárakra nem jelentős.

4. Tekintettel a hazai piac méretére, a gyógyszeripari vállalatok tradicionális, *kelet-európai piacainak* alakulása, különösen a politikai kockázatok és a GDP növekedése nagymértékben meghatározza és befolyásolja a hazai gyártók növekedési kilátásait.

A vállalati stratégia és a verseny környezete, kontextusa

1. A megnövekedett import jelentősen növelte a hazai gyógyszerpiacon a versenyt, a verseny terepe pedig elsősorban a marketing és a azon belül is az értékesítés volt.
2. A privatizáció nyomán új tulajdonosi szerkezet alakult ki a magyar gyógyszeriparban. A hazai gyártók nagy része szakmai befektetők tulajdonába került, és bizonyos mértékig részévé vált az anyavállalatnak, kevesebbjük a tulajdonosai között a tőzsdei befektetők is szerepet játszanak. A tulajdonosi szerkezet átalakulása jelentősen hozzájárult a vállalatok versenyképességének javulásában.
3. A menedzsmentnek jelentős szerepe volt a privatizáció lebonyolításában is, és mozgástere maradt hazai gyárak a stratégiáinak formálásában is. Úgy véljük, hogy a privatizáció sikere nagymértékben múltott a gyógyszeripari vállalatok menedzsmentjén, akik képesek voltak a 90-es években a vállalataikat olyan pályára terelni, amely a piacgazdasági körülmények közötti versenyképes működést megalapozta.

Kapcsolódó és támogató szektorok, klaszterek

1. A magyar gyógyszeripar kutatási intézményi rendszere felbomlott. Működő kalszterről ezen a területen nem beszélhetünk.
2. A Richter és Egis tekintetében egy területen látszott együttműködés, a korábbi, külkereskedelmüket bonyolító Medimpex átstrukturálása révén a gyógyszer-nagykereskedelemben. Tekintettel a fennálló törvényi szabályozásra, a gyógyszer-nagykereskedelem felé történő integrálódás tovább javíthatja a gyártók hazai versenyképességét.

A kormányzat szerepe

1. A kormánynak, mint tulajdonosnak a szerepe a gyógyszeriparban 1996-tal gyakorlatilag megszűnt. Ez odavezetett, hogy a kormányzat a vállalati működés környezeti tényezőinek szabályozásával járulhat hozzá a hazai gyógyszergyártók nemzetközi versenyképességének javításához.
2. A kormányzat adókedvezményekkel támogatta a privatizált vállalatok működését, és ezt a kedvezményt a szakmai és a nem szakmai tulajdonosi befektetés utána is megadta. Az adókedvezmények 2000 után járnak le, amelyek így hozzájárulhatnak ahhoz, hogy a gyógyszeripari vállalatok pozíciói megszilárduljanak. Antalóczy (1997, p.44) kimutatása a három részletesebben vizsgált vállalat, a Richter, a Chinoin, és az Egis ugyanakkora társasági adókedveményben részesült és részesül.

3. A kormányzat a nemzetközi, EU sztenderdekhez igazodó *szabályozással* részben a gyógyszergyártók gyakorlata után, részben annak elébe ment. Szabályozását tekintve a gyógyszeripar EU érett iparág.
4. A kormányzat szerepe a *gyógyszer-támogatási rendszer* alakítása révén meghatározó. A támogatási keret betartása a 90-es évek végén került középpontba, ami mind élesebb versenyt eredményezett a vállalatok között. A kormányzat árérzékenységének tudatosabb érvényesítése hozzájárulhat ahhoz, hogy az azonos hatóanyagú hazai gyártású termékek előnyt élvezzenek az import gyógyszerekkel szemben. Erre nem csak a gyógyszer-támogatási keret betartatása ösztönözte a kormányzatot, hanem a gyógyszeripari termékek deficitese külkereskedelmi mérlegének javítása is.
5. A kormányzat szándékai között többször megfogalmazódik a *klaszterek és a K+F* tevékenység kiemelt szerepe (pl. Széchenyi terv). Ezen a téren azonban inkább óhajokkal, mintsem hatásos akció programokkal lehet találkozni. Rámutatunk arra, hogy Porter (1998) logikája alapján klasztereket csak úgy lehet kialakítani, ha az egy vállalat vagy termékcsoporthoz körül szerveződik. A gyógyszeripar meghatározott szegmensei lehetőséget kínálnak arra, hogy ezen a területen konkrét előrelépés történjen.

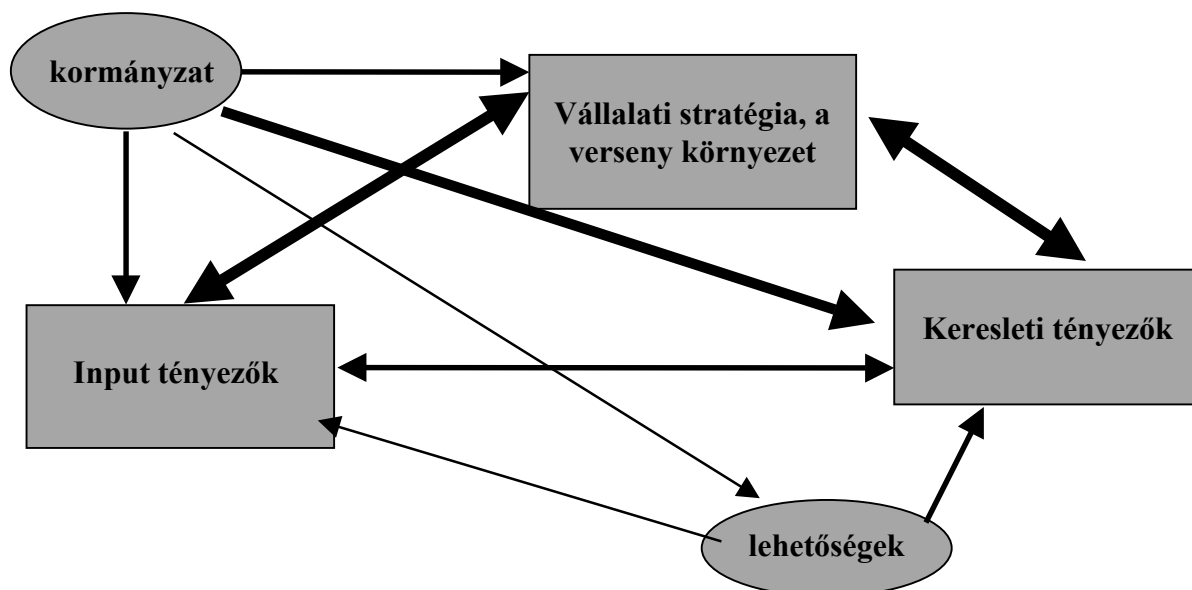
A lehetőségek

1. A legnagyobb, a vállalatok által befolyásolni nem tudott jelenséget 1989-1998 között *piacgazdaság kiépülése* jelentette. Ennek első és legradikálisabb eredményét a KGST összeomlása hozta, ami a gyógyszeripari vállalatok piacainak harmadát érintette.
2. A lehetőségekhez kell sorolnunk az *EU* csatlakozás kilátásait, ami jelentős jogharmonizációval járt együtt. A gyógyszeripar szempontjából az EU csatlakozás nem kecsegtet jelentős piacbővülési lehetőséggel, lehetőséget jelenthet azonban EU kutatási programokba és projektekbe való bekapcsolódásra.

A fenti összegzés alapján a 6.3.1. ábrában vázolom fel, hogy milyen *összefüggések* állnak fenn a porteri gyémánt egyes elemei között. Mint az ábrából kiderül négy tényezőt emeltünk ki: a kormányzatot, a vállalati stratégiát és a verseny környezetét a keresleti feltételeket és a lehetőségeket.

A négy tényező közül a *kormányzat* szerepe volt a legjelentősebb, tekintettel arra, hogy a versenyt (pl. importliberalizálás, támogatási rendszer), vállalati stratégiákat, (pl. tulajdonosi struktúra) a piacgazdaság feltételrendszerének megteremtése közepette jelentősen befolyásolta. A gyógyszerek ármeghatározása révén a kormányzat jelentős hatással van a kereslet alakulására. Ezen a téren az költségérzékenyebbé váló vevő szerepét lehet felfedezni az utóbbi néhány év lépéseiben, legalábbis az árak szabályozása.

6.3.1. ábra A magyar gyógyszeripar nemzetközi versenyképességét befolyásoló tényezők, 1989-1998.



A vállalati stratégiák tényezőcsoport ment át a legjelentősebb változásokon az 1989-1999. közötti időszakban. Ebben az import támasztotta versenynek, és a privatizációnak meghatározó szerepe volt.

A keresleti tényezők alakulása függ a hazai versenytől és a vállalati stratégiáktól (milyen termékekkel mely szegmensekben, és milyen földrajzi piacokon vannak jelen a gyártók). A kereslet nagyságát legjobban a kormányzati gyógyszer-támogatások alakulása befolyásolja, ami összességében az alacsonyabb árú gyógyszereknek kedvez.

A lehetőségek között két tényezőt emelünk ki, mindkettőnél a vállalatoktól független véletlen eseményjellegét hangsúlyozzák itt. Az egyik a KGST összeomlás volt, a másik pedig az EU csatlakozás. E tényezőcsoportnak a keresleti tényezők alakulására, a versenyre és a kormányzat magatartására volt hatása.

6.3.2. A gyógyszeripar versenyképessége többszintű megközelítés alapján

Az alábbiakban az 5.3.2. alfejezetben ismertetett többszintű megközelítés alapján foglalom össze a gyógyszeripar versenyképességére vonatkozó legfontosabb megállapításokat.

A termékek szintje

A magyar gyógyszeripar az azonos hatóanyagú termékeknel elsősorban áraiban versenyképes. A vállalatok termékportfóliójában úgy tűnik, hogy a generikus, és a licence termékek dominánsak jelen vannak még a reprodukciós készítmények, és kevésbé a saját fejlesztésű originális készítmények. A hazai népbetegségek magyar

fejlesztésű gyógyszerei hasonló adottságú országokban jelenthetnek versenyelőnyt a vállalatok számára. A vállalatok jelentős előrelépést tettek a marketing és értékesítési eszközök alkalmazása terén. A termékek gyártására és forgalombahozatalára vonatkozó nemzetközileg sztenderdizálódó előírások arra utalnak, hogy a hazai vállalatok elsősorban áráikkal tudnak versenyképesek lenni, amihez azonban elengedhetetlen a marketing és az értékesítési eszközök alkalmazása.

A vállalati versenyképesség

Az esettanulmányban átfogó vállalati adatok elemzése támaszkodtunk, amelyek azt mutatták, hogy a vizsgált vállalatok nemzetközi összehasonlításban is jól teljesítenek, és tulajdonosaik elvárásainak is megfelelnek.

A magyar gazdaságban és a nemzetközi piacokon lezajlott változások jelentős alkalmazkodást követeltek meg a vállalatoktól. A privatizációval lezajlott pótlólagos tőkebevonással a vállalatok megteremtették átstrukturálásuk és további fejlettségük alapjait. A hazai gyártók menedzsmentje képes volt a vállalati folyamatok irányítására és vezetésére. A vállalatoknál megnőtt a magasabb képzettségű alkalmazottak aránya.

Az iparág versenyképessége

A magyar gyógyszeripar a privatizáció után nem csak fennmaradt, hanem több szempontból megőrizte korábbi szerepét a nemzetgazdaságban, amit KSH statisztikákra támaszkodva mutat be a disszertáció. A korábbi hét nagy szereplő közül három továbbra is a magyar gyógyszeripar és gyógyszerpiac éllovasának számít. A bruttó bérekre vonatkozó elemzés azt mutatta, hogy az iparág hozzájárult ahhoz, hogy alkalmazottaiknak életszínvonala növekedjen. A jelentős importversenyben a vállalatok részesedése csökkent a hazai piacon, azonban a meghatározó vállalatok piaci részesedéseinek stabilizálódása arra enged következtetni, hogy a vállalatok képesek olyan termékek előállítására és forgalmazására, amely a vevők szempontjából kedvezőbb, mint az import termékek köre.

A versenyképesség a kormányzat szempontjából

A 90-es évek elején a kormányzat a privatizáció levezénylésében töltött be jelentős szerepet. Mint Antalóczy (1999) bemutatta, a gyógyszeripar privatizációjára többféle koncepció és elképzelés volt jellemző. A gyógyszeripar elsőként privatizált két vállalata, a Chinoín Rt. és Humán Rt. szakmai befektetők tulajdonába került, és mindkét esetben szerepe volt a menedzsmentnek a szakmai befektető választásában. Az Egis privatizációjára két lépcsőben kerül sor, elsőként tőzsdére vitellel, majd szakmai befektető bevonásával. A Richter az egyedüli példa arra, hogy a privatizáció kizárólag tőzsdén keresztül valósult meg, ahol a menedzsmentnek aktív szerepe volt mind a privatizáció formájának megválasztásában, mind annak lebonyolításában.

Összességében a privatizációt sikeresnek tekinthetjük, amiben az érintett vállalatok menedzsmentjének jelentős szerepe volt. Úgy tűnik, hogy a gyógyszeripart közvetlenül érintő kormányzati versenyképességet befolyásoló politika ezzel lezárult.

A kormányzat szempontjából nem lehet mellékes, hogy egy olyan ágazat maradt fenn és működik a magyar gazdaságban, amelyik a gyártásban több mint 15 ezer főt foglalkoztat, és az ipari átlagnál magasabb bruttó bérekkel képes honorálni

alkalmazottai tevékenységét. Bogsch (2000) arra is felhívta a figyelmet, hogy a gyógyszeripar, mint munkaadó jelentős költségvetési bevételekkel járul hozzá a kormányzati célok megvalósításához.

Az 1990-es években a kormányzat gyógyszerpiacra valamint a gyógyszergyártásra és -értékesítésre vonatkozó jogszabályi környezet alakításával befolyásolta a gyógyszeripar versenyképességét. Az importliberalizálást több elemző és hazai gyógyszeripari vállalat túlzónak tartotta. Az importliberalizálás olyan versenykényszert jelentett a hazai gyártók számára, amely úgy véljük, gyorsította piacokonform működésük kialakítását és megszilárdítását. A kormányzat a gyógyszerek biztosítását és elérhetőségét a jóváhagyott költségvetési keret betartatása mellett igyekszik egyre inkább érvényesíteni. Ez a gyógyszeripari vállalatok között versenyt generáló tényező. A 90-es évek végén a kormányzat szempontjából a domináns kérdés a költségvetési keret betartatása, amely érdekében jelentős versenyre készíti a forgalmazókat is. A gyógyszerárak kérdése politikai kérdés is, a társadalmi igazságosság érvényesítésének egyik eszköze. Ezen a téren a közgyógyellátási rendszer és a közgyógyellátási lista megteremtésével előrelépés történt annak érdekében, hogy a biztosítási elvet és a szociális szempontokat a kormányzat elválassa egymástól.

Mivel az egészségügyi rendszer átfogó intézményi reformja nem történt még meg, a gyógyszeripar egy olyan alrendszerként jelent, ahol a sikeres akciókat felmutatni szándékozó kormányzati politika látványos megoldásokat mutathat fel.

6.3.3. Versenyképes-e a magyar gyógyszeripar?

A gyógyszeripar versenyképességét Porter (1998a) alapján és a többszintű versenyképesség megközelítés alapján összegeztem. *Magyar gyógyszeriparon* azon vállalatokat értettem, amelyek Magyarországon termelést folytatnak és ezzel hozzájárulnak a magyar gyógyszeripar termelési értékéhez, ezáltal a GDP-hez és a gyógyszeripar exportjához. Jelenleg, 2000-ben, közel 200 gyógyszeripari vállalat működik Magyarországon, közülük a KSH statisztikák szerint a vállalatok közel tizede, azaz közel húsz vállalat foglalkoztat 20 főnél több alkalmazottat, és ad összesen több mint 15.000 főnek munkát, adja magyar gyógyszeripari termelést és exportot. A közel húsz vállalat között meghatározó szerepe van az 1980 előtt is működött hazai gyógyszergyáraknak az Alkaloidának (ma ICN Hungary), a Biogalnak (ma Teva érdekeltség), a Chinoinnak (tulajdonosa a francia Sanofi) az Egisnek (domináns tulajdonosa a Servier), a Human Rt. (tulajdonosa a Novopharm felvásárlása nyomán a Teva), a Richternek nemzetközi és hazai intézményi és magánbefektetők tulajdonosai, és a Pharmavitnak (tulajdonosa a Bristol Myers Squibb). A globális gyógyszeriparban tehát azokat a vállalatokat tekintem magyar gyáraknak, amelyek termelést végeznek és hozzájárulnak a magyar exporthoz. A részletes elemzés a három legnagyobb hazai gyártóra terjedt ki, nagyságrendben a Richterre, a Chinoinra és az Egisre. E vállalatok adták a magyar gyógyszergyártás kétharmadát, az export közel háromnegyedét, és foglalkoztatták a gyógyszeripari alkalmazottak közel harmadát. Az alábbiakban a hazai gyárak, hazai gyártók elnevezés a felsorolt hét vállalatot fedi.

A fentiek alapján, ahol elemeiben mutattuk be a gyógyszeripar és a legnagyobb gyógyszeripari vállalatok versenyképességére ható tényezőket, s ezzel részleteiben tértünk ki az 5.4. alfejezet végén szereplő hipotézisekre, az alábbiakban e hipotézisek vonatkozásában foglalom össze legfontosabb téziseimet.

A gyógyszeripar globális iparág, amivel a magyar gyógyszeripar a 90-es évek folyamán szembesült. A globalizáció megjelenésével a gyógyszeripar versenyképessége nem csökkent.

- A globalizációval legközvetlenebbül az importliberalizáláson keresztül szembesült a gyógyszeripar egésze. Az importliberalizálás multinacionális és globális vállalatok érdekeltségeinek értékesítésén keresztül valósult meg, ami jelentős nyomást hozott a hazai gyártók marketing és értékesítési eszközeinek fejlesztésére.
- A globalizáció részének tekinthetjük a gyártásra és a forgalombahozatalra vonatkozó nemzetközi elvek és szabályok törvényerőre emelését. Ezen a területen azonban a magyar gyártók sokkal felkészültebbek voltak, mint a marketing és az értékesítés területén.
- A magyar gyógyszeripar versenyképességét a gyógyszeripar teljesítményével és a vállalatok alkalmazkodó készségével közelítettem. A teljesítményre vonatkozó elemzések a magyar ipari átlagához, globális nagyvállalatok eredményeihez és a régió meghatározó vállalataihoz hasonlították a magyar gyógyszergyártók teljesítményét. Ezek alapján megállapítottam, hogy:
 - a) A gyógyszeripar megőrizte munkaadói pozícióját a magyar gazdaságban és továbbra is export-orientált ágazat.
 - b) A vállalati teljesítmények vizsgálata alapján azt találtuk, hogy a szereplők vállalati teljesítménye a legjobb globális vállalatok teljesítménye fölött ill. a körül alakul. Bármennyire is nem jelent versenyelőny a nagyság, a kisméret versenyhátrányt jelent a magyar szereplők számára.

A korábban meghatározó export-orientált iparág globális iparágban működik. A globális iparágak sajátosságai, a globális verseny keretei és a globális vállalatok stratégiai alternatívái nem hagyhatók figyelmen kívül a nem meghatározó szereplők szempontjából sem. Ezek a tényezők ugyanis befolyással vannak a nem meghatározó szereplők mozgásterére.

- A gyógyszeripar működését, mint azt a 6.1. fejezetben bemutattuk, alapjaiban a globális gyógyszeripari vállalatok határozzák meg. Ez a magyar privatizációban a szakmai befektetők magatartására is hatással volt. A vizsgált vállalatok közül az Egis privatizációjánál bemutattuk, hogy anyavállalatának, a Servier-nek a generikumok és a kelet-európai térségbe irányuló stratégiai irányvonalába

illeszkedett. A Chinoin esetében nem rendelkezünk adatokkal a privatizációs szándékokról, azonban a megvalósult vállalati lépések arra utalnak, hogy a Chinoin is illeszkedik anyavállalata működésébe, annak regionális vállalataként működik.

- A magyar gyógyszeripar szakmai privatizációjában szerepet játszott, hogy a vállalatok az eljárás szabadalmi, reprodukciós időszakban olyan ismeretekre és készségekre tettek szert, amelyek a generikumok fejlesztésében és gyártásában előnyt jelent. A kelet-európai piacokon megtartott pozíciójuk pedig az anyavállalatok számára egy addig kevésbé ismert és kezelt földrajzi szegmenst hozott.
- A magyar gyógyszergyártóknak a volt szocialista piacokon meglévő tapasztalata és helyismerete versenyelőnyt biztosít ahhoz, hogy a globális szereplők által egyelőre túl kockázatosnak ítélt piacon meghatározó szereplők legyenek. Ez különösen a Richter FÁK piaci pozícióira igaz.

A gyógyszeripar olyan iparág, amely az ország versenyképessége szempontjából a nemzetgazdaság azon szektor-porfóliójába tartozik, amely a nemzetgazdaság versenyképességét és teljesítményét pozitív módon befolyásolja mind hazai mind külpiazi versenyképessége alapján.

- Az iparra és a gyógyszeriparra vonatkozó KSH adatokra épülő elemzés alapján a versenyképességgel összefüggésben a magyar gyógyszeriparra (a hazai gyártókra) a következő téziseket állapíthattuk meg.
- A gyógyszeripar az átalakuló iparban megőrizte munkaadói pozícióját. A gyógyszeriparban strukturálisan megváltozott az alkalmazottak összetétel a szellemi foglalkozásúak javára. A gyógyszeriparban foglalkoztatottak bruttó bére az ipar egészét meghaladó módon növekedett, ami arra utal, hogy a szakágazat képes volt alkalmazottai életszínvonalának növeléséhez hozzájárulni. Ezáltal a gyógyszeripar olyan iparágnak kell tekintenünk, mint amelyik hozzájárult a magyar gazdaság versenyképességének javításához az 1989-1998. közötti időszakban.

A disszertáció tárgyában megjelent fontosabb publikációk

1. Az egészségügyi technológia értékelésénél leggyakrabban használt szakkifejezések szótára (társszerzők: Szende Ágota, Dr. Mogorósy Zsolt, Dr. Böszörményi-Nagy Klára), *in* Gulácsi László (szerk.) (1999) Klinikai kiválóság. Technológiaelemzés az egészségügyben, Springer Orvosi Kiadó, pp. 415-425
2. A stratégiai menedzsment sajátosságai a globalizáció közepette, társszerző Bayer József, *Vezetéstudomány*, 1999. február, pp. 14-24
3. Competitiveness and Industry Restructuring: the Case of Hungary (*co-author*: Attila Chikán), *in* Jean-Paul Larcon (ed) (1998) Entrepreneurship and Economic Transition in Central Europe, Kluwer Academic Publishers - HEC School of Management, Boston/Dordrecht/London - Paris, pp.71-92
4. Globalizáció és a magyar vállalatok lehetőségei, *in*. Temesi József (szerk.) 50 éves a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem, Jubileumi tudományos ülésszak c. konferencia 4. kötete, BKE Budapest, 1998., pp.2224-2235.
5. Competitiveness of Selected Hungarian Industries, *Society and Economy in Central and Eastern Europe*, Quaterly Journal of Budapest University of Economic Sciences, vol.XX, no.3, 1998/3, pp.73-87
6. Globális iparágaink versenyképessége, *Vezetéstudomány*, 1998. 1. szám, pp. 28-40.
7. Iparágaink hazai és nemzetközi versenyképességét meghatározó tényezők, *Gazdaság, Vállalkozás, Vezetés*, 1997/6-7., pp.18-24.
8. Iparági sajátosságok és versenyképesség, *in*. "Új utak a közgazdasági üzleti és társadalomtudományi képzésben", a BKE Jubileumi konferencia 1995. előadásait tartalmazó I. kötet, *Gazdaság és társadalom c. kiadvány különszáma*, BKE, Budapest 1995., pp. 467-474.
9. A magyar gazdaság versenyképességének mikrogazdasági tényezői (társszerző: Chikán Attila), *in*. "Új utak a közgazdasági üzleti és társadalomtudományi képzésben", a BKE Jubileumi konferencia 1995. előadásait tartalmazó I. kötet, *Gazdaság és társadalom c. kiadvány különszáma*, BKE, Budapest 1995., pp. 287-293.